

МЕЖДУ ДЕНЬГАМИ И ТАЛАНТОМ

КОММЕРЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОБСЛЕДОВАНИЯ

Знает ли обычный абитуриент российского вуза, что общего у России, Чехии и Танзании? Скорее всего, подобный вопрос поставит в тупик даже человека, посвятившего свою жизнь географии. На самом деле, это представители небольшой группы стран, где существует схема финансирования высшего образования (dual track tuition system), при которой вместе занимаются студенты с полным возмещением стоимости из государственного бюджета и студенты, обучающиеся на коммерческой основе.

Заинтересованные в привлечении финансовых средств и в создании репутации, вузы, по крайней мере, чисто теоретически, должны оценивать привлекательность для них того или иного абитуриента на основании его таланта и платежеспособности. Более талантливым студентам вуз будет предоставлять бюджетные места, а менее талантливые должны будут платить в зависимости от результатов вступительных испытаний.

Сходная логика реализуется в бакалавриате американского вуза: практически все обучение платное, однако существует разветвленная система скидок, грантов, стипендиальных программ, позволяющих талантливым студентам учиться фактически бесплатно. А для абитуриентов российских вузов ставки достаточно высоки: от того, как они сдадут вступительные экзамены, зависит, нужно ли им будет выложить кругленькую сумму за обучение или можно будет быть уверенным в том, что платить не придется.

А как сходная задача решается российскими вузами? Схема, согласно которой все абитуриенты проходят одинаковые испытания, по результатам которых определяется дифференцированная плата за обучение, здесь практически не применяется. Чем же отличаются барьеры, которые должны преодолеть претенденты на бюджетные и коммерческие места? В попытке ответа на этот вопрос Лаборатория институционального анализа ГУ-ВШЭ провела небольшое исследование, основанное на опросе работников приемных комиссий в 23 московских вузах. Представляясь абитуриентом, сотрудник лаборатории, студентка третьего курса факультета социологии ГУ-ВШЭ, задавала обычный для многих абитуриентов набор вопросов: какие экзамены нужно сдавать для поступления «на бюджет», какой конкурс, можно ли зачесть результаты ЕГЭ и можно ли, набрав необходимое для поступления на бюджетное место количество баллов, перенести доку-

менты на коммерческое отделение? Параллельно собиралась и анализировалась информация, представляемая для абитуриентов на сайтах вузов.

Для исследования были выбраны государственные вузы, проводящие обучение по экономическим специальностям в г. Москва. На сегодняшний день экономические факультеты имеются в подавляющем большинстве российских вузов (только по направлению «экономика» проводят обучение более 50 государственных вузов в Москве и более 460 по России в целом). Экономическое образование в целом — одно из наиболее востребованных и престижных, но в сегменте экономического образования очень большой разброс цен и качества. На основе сводного рейтинга, сформированного по данным рейтингов <http://www.abituru.ru> и журнала «Карьера», а также сайта <http://www.5ballov.ru>, вузы были условно поделены на престижные и менее престижные.

Вуз	Рейтинг	(Годовая) цена за обучение на коммерческом отделении *
Престижные вузы		
Финансовая Академия при Правительстве РФ	16-«Карьера», 10-[5ballov.ru]	«Финансы и кредит» 180 тыс. руб. [2008]
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова	4 - «Карьера», 12-[5ballov.ru]	«Финансы и кредит» 150 тыс. руб. [2008]

ВУЗ	Рейтинг	(Годовая) цена за обучение на коммерческом отделении *
ГУ-ВШЭ	13 - «Карьера», 3 - [5ballov.ru]	«Экономика» 240 тыс. руб. [2007]
МГИМО	7 - «Карьера», 11 - [5ballov.ru]	«Факультет международных экономических отношений» 274 тыс. руб. [2008]
Академия народного хозяйства при Правительстве РФ	2 - «Карьера», 7 - [5ballov.ru]	«Экономический факультет» 180 тыс. руб. [2008]
Российский университет Дружбы народов им. П.Лумумбы	14 - [5ballov.ru]	«Экономический факультет» 8 тыс. у.е. [2008] 1 у.е. = 33 руб.
Государственный университет управления	10-«Карьера», 9 - [5ballov.ru]	«Факультеты национальной и мировой экономики» от 150 тыс. руб. до 210 тыс. руб. [2008]
Московский государственный университет нефти и Газа им. И.М. Губкина	11 - «Карьера», 30 - [5ballov.ru]	«Экономика» 110 тыс. руб. [2008]
Московский государственный университет экономики статистики и информатики	12-«Карьера», 5 - [5ballov.ru]	«Направление экономика» бакалавриат 126,7 тыс. руб. [2007]
Московский государственный университет связи и информатики	18-[5ballov.ru]	«Факультет экономики и управления» 80 тыс. руб. [2007]
<i>Менее престижные вузы</i>		
Московский государственный университет печати	66 - [5ballov.ru]	«Факультет экономики и менеджмента» 65 тыс. руб. [2008]
Московский государственный горный университет	68 - [5ballov.ru]	«Специальность экономика» 72 тыс. руб. [2007]
Российский государственный открытый технический университет путей сообщения	53 - [5ballov.ru]	«Национальная экономика» 45 тыс. руб. [2008]
Московский государственный строительный университет	56 [5ballov.ru]	«Факультет экономики, управления и менеджмента» 73 тыс. руб [2008]
Московский педагогический государственный университет	60 [5ballov.ru]	«Менеджмент организации» 62 тыс. руб. [2008]
Московский государственный технический университет «МАМИ»	59 - [5ballov.ru]	«Экономика» 50 тыс. руб. [2008]
Московский государственный университет технологий и управления	(..)	«Финансы и кредит» 70 тыс. руб. [2008]
Московский государственный индустриальный университет	70 - [5ballov.ru]	«Факультет экономики, менеджмента и информационных технологий» 64 тыс. руб. [2008]
Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина	(--)	«Экономика и управление на предприятии» 55 тыс. руб. [2008]
Московский государственный университет приборостроения и информатики	(--)	«Экономический факультет» Информация не предоставлена [на момент опроса]
Московский государственный университет природообустройства	(--)	«Экономика и управление на предприятиях (природопользование)» 47 тыс.руб. [2008]
Московский государственный открытый университет (только вечернее и заочное)	17-[5ballov.ru]	«Факультет менеджмента и экономической политики» 36 тыс. руб. [2008]
Московский государственный институт электронной техники	43 - [5ballov.ru]	«Факультет (институт) экономики управления и права» 50 тыс. руб. [2008]

* Вся информация предоставлена приемными комиссиями опрошенных вузов.

Таким образом, престижный вуз — означает не только более качественное образование и высокие барьеры на вход, но и высокие цены на коммерческом отделении, в то время как менее престижные вузы ассоциируются пусть и с менее качественным, но зато более дешевым и «доступным» образованием.

Уже на этапе анализа содержания сайтов наметилась разница в стратегиях в выделенных группах вузов: престижные вузы предоставляют более полную и структурированную информацию.

ВХОДНЫЕ БАРЬЕРЫ

В большинстве престижных вузов абитуриенты еще до начала вступительных испытаний должны определиться, поступаю ли они на бесплатные или на коммерческие места. Во всех вузах уровень экзаменов на бюджетные места существенно выше. Даже в случаях, когда респонденты отвечали, что для поступления на коммерческое отделение необходимо сдавать те же самые экзамены, что и «на бюджет», на следующий вопрос об уровне этих экзаменов большинство отвечало, что уровень сложности ниже.

«Есть несколько бесплатных мест на обучение по этой специальности — это буквально два или три места. Но проблема в том, что если вы хотите претендовать на эти бесплатные места, то нужно будет сдавать письменные экзамены на территории «...» по их билетам... Это практически нереально».

Значительная часть рассмотренных вузов принимает абитуриентов на платное отделение в случае, если последние сдают экзамены на коммерцию на удовлетворительные оценки. В некоторых вузах, которые были отнесены к группе менее престижных, в качестве вступительных испытаний на коммерческое отделение предусмотрено собеседование по профильным предметам, которое реально может сводиться к простой формальности, в случае, если абитуриент окончил подготовительные курсы при ВУЗе.

Престижные вузы, имея конкурс на места с коммерческой оплатой, в качестве вступительных испытаний на коммерческое отделение дают такие же задания, что и для поступающих на бюджетное отделение. Однако здесь действует другая схема — проходные баллы значительно ниже, чем на бюджет, и в некоторых вузах в случае отсутствия конкурса на платное отделение допускается прохождение меньшего количества вступительных испытаний.

ГОТОВЬ САНИ ЛЕТОМ...

Опрос наглядно показал, что подготовительные курсы для многих менее престижных вузов и их абитуриентов — это способ «найти» друг друга. Так, в некоторых менее престижных вузах, проводящих вступительные испытания на места с коммерческой оплатой в форме собеседования, нашей «абитуриентке» давали понять, что главное это ходить на подготовительные курсы при вузе, в случае чего собеседование превращается в простую формальность

В сегменте более дешевых вузов посещение подготовительных курсов оказывает значительное влия-

ние на результаты вступительных экзаменов на коммерческое отделение. В некоторых вузах посещение подготовительных курсов дает дополнительную возможность сдачи экзаменов, хотя по большей части это относится к поступлению на коммерческое отделение, а в приемных комиссиях нередко такие ответы, как «за своих мы отвечаем» или «все наши в прошлом году поступили без проблем».

«Обучение у нас платное по собеседованию. Что это такое? Это значит, вот вы приходите, я могу сказать конкретно для наших слушателей... Мы их запускаем в аудиторию... Каждому дается пара примеров решить, допустим по математике, они решают эти примеры, преподаватели потом проверяют и... ну решил — значит решил, не решил... ну я надеюсь, что у нас все решат, в прошлом году у нас такая система была — все наши решили. Единственное что собеседование платное... — от трех до четырех тысяч рублей...»

В престижных вузах факультеты довузовской подготовки чаще всего рассчитаны на более длительный период, в среднем от десяти месяцев до трех лет. Как отмечалось в приемных комиссиях, никаких дополнительных бонусов посещение таких курсов, даже в течение трех лет, не дает — слушатель курсов получает только знания. Конечно, в ходе разговора делались оговорки, что в случае равных проходных баллов и других возможных спорных ситуациях предпочтение отдается окончившим подготовительные курсы при вузе.

НАПРАВО ПОЙДЕШЬ...

В большинстве рассмотренных вузов конкурса на места с коммерческой оплатой нет. Однако в некоторых из них выделяется ограниченное количество мест, которые заполняются по принципу «первого пришедшего». В престижных вузах отмечается конкурс на места с коммерческой оплатой, однако, в среднем небольшой. В некоторых престижных вузах существует изначальное разделение — либо абитуриент поступает на бюджет, либо на коммерцию. При недоборе баллов на бюджет абитуриент может подать заявление на коммерческое отделение только в том случае, если остаются места, однако, как утверждают работники приемных комиссий, такого не бывает, т.к. есть конкурс на места с коммерческой оплатой.

В результате во многих вузах, вне зависимости от сегмента, будущих студентов всячески уговаривают «не рисковать» и поступать сразу на коммерческое место. В некоторых случаях даже завышается конкурс на бюджетные места (по сравнению с тем, который предоставлен на сайте вуза).

«У нас конкурс параллельный на платное и на бюджет. Т.е. экзамены проходят, и зачисление параллельно на бюджет и договор... Экзамены проходят в тот же день. И поступление, и зачисление тоже в один день. Вот если останутся свободные места, незаполненные на договоре, тогда вы можете со своими баллами претендовать на платную форму. Но поскольку у нас на платной форме тоже конкурс приличный — 2–3 человека на место, поэтому вы понимаете, что свободных договорных мест там не остается».

Таким образом, изначально поступая на коммерческое отделение, менее подготовленный абитуриент имеет более высокие шансы на поступление в силу маленького конкурса. Более подготовленные абитуриенты, поступающие на бюджетные места, заведомо находятся в менее выгодном положении — поскольку конкурс на бюджет в разы выше, а возможности подстраховаться и пойти в выбранный вуз, но на коммерческое отделение, может не представиться. В таком случае существует вероятность, что подобный неэффективный отбор, когда менее подготовленные студенты попадают в вуз, может серьезно повлиять на качество образования, получаемого в вузах России и в первую очередь именно в престижных вузах, где разница между бюджетными и коммерческими студентами выражена особенно ярко.

ДВА МИРА — ДВА ОБРАЗА ЖИЗНИ

Практически во всех вузах на вопрос о предоставлении скидок на коммерческое отделение, в случае недобора 1—2 баллов на бюджет, при ответе слышалось неподдельное удивление и возмущение, а затем отрицательный ответ. Единственным вузом из 23 рассмотренных, где такие скидки существуют и являются системным элементом политики приемной кампании, является Высшая школа экономики.

Фактически вузы, вместо того, чтобы проводить гибкую ценовую политику при едином наборе вступительных испытаний и таким образом регулировать набор студентов с разным уровнем таланта, в большей степени думают о разработке стратегии, позволяющей привлечь как можно больше платежеспособных студентов сразу на коммерческое отделение.

Места на коммерческой основе — товар, который вуз продает. В менее престижных вузах предложение превышает спрос, идет борьба за «покупателя». В более дешевых вузах (находящихся в нижней части выбранного рейтинга) времени на общение было больше. Сотрудники приемных комиссий отвечали даже на те вопросы, которые им не задавались, при этом пытаясь «заманить» абитуриента «качественным доступным образованием».

Образование — это редкий по своим свойствам товар. Если продавцам абсолютного большинства товаров относительно все равно, кому они продают свои чайники, книги, помидоры или машины, то вузу важно, чтобы среди его «покупателей» были талантливые студенты, улучшающие его внешнюю репутацию и внутреннюю академическую среду. Поэтому и текущая политика набора абитуриентов — выстраивания содержательных и ценовых барьеров, нуждается в более разумном учете этой вечной дилеммы между деньгами и талантом.

Э. ДАЯНОВА, М. ЮДКЕВИЧ, polit.ru