

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт Институт электронного обучения

Направление подготовки 080103 Национальная экономика

Кафедра Экономики

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ/РАБОТА

Тема работы	
«Рынок дополнительных образовательных услуг Республики Казахстан»	

УДК 371.398(574)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3401	Воробьева Е.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Барышев А.А.	к.э.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Г.А.	д.э.н.		

Томск - 2016 г.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i>Профессиональные компетенции</i>	
PK1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
PK2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
PK3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
PK4	способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач
PK5	способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
PK6	способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
PK7	способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
PK8	способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
PK9	способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
PK10	способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
PK11	способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта
PK12	способен использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии
PK13	способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
PK14	способен преподавать экономические дисциплины в образовательных учреждениях различного уровня, используя существующие программы и учебно-методические материалы
PK15	способен принять участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения экономических дисциплин

* Указаны коды компетенций по ФГОС ВПО (направление 1080100 ЭКОНОМИКА (КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) "БАКАЛАВР"), утвержденному Приказом Минобразования и науки РФ от 21 декабря 2009 г. N 747

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт Институт электронного образования

Направление подготовки 080103 Национальная экономика

Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
З-3401	Воробьевой Евгении Андреевне

Тема работы:

«Рынок дополнительных образовательных услуг Республики Казахстан»

Утверждена приказом директора (дата, номер)	№880/С от 08.02.2016 г.
---	-------------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе

(Изучение условий и особенностей развития малого бизнеса в России в условиях кризиса и действующих экономических санкций позволит выработать рекомендации и создать комплекс мер выживания малых компаний в критических экономических условиях, что позитивно скажется на качестве и уровне жизни людей..)

Объект исследования – является рынок дополнительных образовательных услуг на примере центра довузовской подготовки ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».

Периодическая литература, таблицы, рисунки, Internet, аналитические материалы, статистические данные предприятия, данные внутренней аналитики предприятия.

Режим работы: непрерывный

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1.История формирования казахстанской системы образования. 2.Влияние Болонского процесса на реформирование науки Республики Казахстан. 3.Необходимость возникновения рынка дополнительных образовательных услуг. 4.Конкуренция в экономике. 5.Типы конкурентных стратегий образовательных учреждений. 6.Рынок образовательных услуг и довузовской подготовки Казахстана. ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Рисунки, таблицы, графики, приложения.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Феденкова А.С.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	12.01.2016
--	--------------------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Барышев Алексей Андреевич	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3401	Воробьева Евгения Андреевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа: 103 с, 13 рис., 8 табл.,
48 источников, 4 прил.

Ключевые слова: центр, рынок, образование, конкуренция,
довузовская, подготовка

Объектом исследования является (ются) рынок дополнительных образовательных услуг на
примере центра довузовской подготовки ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».

Цель работы: исследование казахстанского рынка образовательных услуг, его развитие,
влияние на экономику страны, конкурентные стратегии образовательных учреждений.

В процессе исследования проводились: рассмотрение законодательных и нормативных актов
Республики Казахстан о системе образования, анализ конкурентных стратегий
учреждений дополнительного образования.

В результате исследования: проанализирована необходимость возникновения центров
довузовской подготовки.

Основные конструктивные, технологические и технико-эксплуатационные
характеристики: _____

—

Степень внедрения: ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС»

Область применения: Рынок дополнительных образовательных услуг.

Экономическая эффективность/значимость работы: В нынешнее время требования к
знаниям, необходимые для поступления в высшие учебные заведения очень отличаются
от знаний, которые ученики получают по окончании средних учебных учреждений.
Именно эта проблема и является основной причиной необходимости возникновения
центров довузовской подготовки и формирования рынка дополнительных
образовательных услуг.

Оглавление

Реферат	4
Введение.....	6
1. Теоретические основы рынка образовательных услуг Республики Казахстан.....	9
1.1.История формирования казахстанской системы образования.....	9
1.2.Влияние Болонского процесса на реформирование науки Республики Казахстан.....	18
1.3.Необходимость возникновения рынка дополнительных образовательных услуг.	35
2. Конкурентные стратегии рынка дополнительных образовательных услуг.	43
2.1. Конкуренция в экономике. Понятие, виды, модели и функции конкуренции.	43
2.2. Основные признаки рынка чистой монополии.....	48
2.4. Рынок образовательных услуг и довузовской подготовки Казахстана. ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС»	61
Основная информация о предприятии.....	69
3.Социальная ответственность	72
Задание для раздела «Социальная ответственность».....	72
РОЛЬ КСО В УПРАВЛЕНИИ ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».....	76
Заключение	87
Приложение А	89
Приложение Б	91
БОЛОНСКАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ	91
Приложение В.....	96
ВЕЛИКАЯ ХАРТИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ	96
Приложение Г	99
БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС 2020 ПРОСТРАНСТВО ЕВРОПЕЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В НОВОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ	99

Введение

Образовательные реформы в Казахстане во многом развивались успешно, благодаря механизмам международного сотрудничества. Модернизация высшей школы в Казахстане шла по западному пути. Но возникали и трудности в реформировании образовательной сферы. Методом проб и ошибок в Казахстане все-таки сформировалась определенная система образования, ориентированная по большей части в сторону Европы. Выполняя свои социальные и экономические функции, система высшего образования Республики Казахстан за годы своего становления претерпела серьезные качественные трансформации, которые носят позитивный характер, в числе которых – становление в республике конкурентного рынка образовательных услуг. Известно, что качество образования любого уровня начинает закладываться на предыдущем этапе его получения. Для студентов высшей школы таким этапом, очевидно, является учеба в средней школе, где наиболее распространенной формой самостоятельной работы является домашняя работа как подготовка к уроку. При этом домашнее задание чаще всего включает в себя задания репродуктивного характера по материалам прошедшего занятия. Придя в высшую школу, студенты сталкиваются с большим объемом именно самостоятельной работы, несоотнесимой с приведенным выше определением, к которой они оказываются психологически не готовы. Для нейтрализации этих противоречий и более легкой адаптации студентов в ВУЗе, становится необходимым прохождение подготовительного этапа. На данный момент таким этапом являются центры довузовской подготовки.

Актуальность выбранной темы дипломной работы обусловлена тем, что в нынешнее время требования к знаниям, необходимые для поступления в высшие учебные заведения, очень отличаются от знаний, которые ученики получают по окончании средних общеобразовательных школ. Именно эта проблема и является основной причиной необходимости формирования

рынка дополнительных образовательных услуг, а вместе с ней и развитие конкурентных стратегий образовательных учреждений.

Объектом исследования моей работы является рынок дополнительных образовательных услуг на примере центра довузовской подготовки ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».

Предметом исследования являются рыночные экономические отношения, возникающие в связи с необходимостью получения дополнительных знаний, в частности для поступления в высшие учебные заведения.

Целью настоящей выпускной квалификационной работы выбрано исследование казахстанского рынка образовательных услуг, его развитие, влияние на экономику страны, конкурентные стратегии образовательных учреждений и необходимость возникновения центров довузовской подготовки.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

1. Подвергнуть рассмотрению формирование казахстанской системы образования.
2. Проанализировать изменения в системе образования в связи с присоединением Республики Казахстан к Болонскому процессу.
3. Выявить конкурентные стратегии учреждений дополнительного образования.

В дипломной работе широко используются такие методы исследования, как: анализ литературы; изучение и обобщение отечественной и зарубежной практики; анализ нормативно-правовой документации.

Тема рынка дополнительных образовательных услуг, несмотря на свою новизну, уже достаточно неплохо освещена в литературе. Исследованию проблем развития дополнительного профессионального образования посвящены труды В. Валентинова, Денисова И.А., Лазарева О.В., А.

Дорофеева, В. Жукова, И. Захаровой, Н. Кликунова, О. Кузнецова, Т. Матвеевой, Е. Медянковой.

В работе использованы результаты фундаментального исследования «Система партнерских отношений в образовательном секторе Казахстана», авторами которых являются Алиев У.Ж., Аймагамбетов Е., Абдыманапов С.

При изучении специфики довузовской подготовки автор опирался на статьи Ю.К. Бабанский, О.Н. Викарчук, Т.Ю. Волгина, Л.П. Жукова, А.А. Жулин, А.А. Кузнецов, Ю.В. Масленникова, Е.Н. Мединский, П.И. Пидкасистый, Н.А. Федорова, З.Д. Исакова, Н.В. Кабашева, Г.Ж. Есенова, С.В. Сулима, Н.И. Зеленской, Ю.В. Лавниковой.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, трех приложений.

В первой главе раскрываются теоретические основы истории и формирования системы образования Республики Казахстан, определяются понятие и основные аспекты рынка дополнительных образовательных услуг, рассматривается влияние Болонского процесса на систему образования в целом.

Во второй главе описываются специфика конкурентных отношений в образовательной сфере, устройство рынка образовательных услуг и конкурентные стратегии его участников.

Третья глава посвящена вопросам социальной ответственности субъектов рынка дополнительных образовательных услуг, на примере ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».

1. Теоретические основы рынка образовательных услуг Республики Казахстан

1.1. История формирования казахстанской системы образования.

Образование является важнейшим социальным институтом, функционирующим с целью удовлетворения общественных потребностей, и потому живо реагирующим на внутренние и внешние изменения и процессы. Содержание любой национальной системы высшего образования, естественно, стремится к так называемым «мировым стандартам. Система образования в Казахстане не является исключением из этого правила.

С обретением независимости в республике началось формирование новых подходов к развитию науки и управлению НТП в соответствии с задачами становления Казахстана как суверенного государства. Вопросы формирования самостоятельной научно-технической политики и системы управления наукой страны были положены в основу Закона РК «О науке и государственной научно-технической политике Республики Казахстан», принятого в январе 1992 г. В феврале было образовано Министерство науки и новых технологий. После ряда реорганизаций республиканским органом, реализующим государственную научную и научно-техническую политику, стало Министерство образования и науки РК.

Основными задачами системы образования в Республике Казахстан являются:

- формирование общей научной и культурной подготовки студентов; социальная адаптация учащихся к жизни в обществе;
- гражданское образование и любовь к стране;
- обеспечение потребностей общества в квалифицированных рабочих и специалистов, переподготовка и повышение квалификации.

Согласно Конституции Республики Казахстан общее среднее образование является обязательным и гарантировано для всех граждан.

Приоритетами среднего образования являются информатизация и обновление содержания образования.

Система среднего образования преследует следующие цели:

- охват всех детей школьного возраста
- реализация государственных общеобязательных стандартов среднего образования;
- повышение качества образования в школах путем совершенствования содержания и методов обучения, введение объективных критериев и подходов к оценке знаний студентов и преподавателей работают;
- Обеспечение мер по охране здоровья студентов и преподавателей.

Общее среднее образование приобретает поэтапно путем освоения образовательных программ из трех этапов: 1-4 классы, 5-9 классы и 10-11 или 12 классов. Эти этапы могут осуществляться в одном учебном заведении или по отдельности: в начальной или средней школ.

Наряду с дневными школами работают вечерние общеобразовательные школы. Начальное и среднее профессиональное образование приобретает в профессионально-технических училищах, лицеях и колледжах, а также в сочетании с общим средним образованием.

Основными задачами профессионального образования:

- разработка и внедрение государственных стандартов среднего профессионального образования
- создание условий для повышения доступности профессионального образования;
- поддержка частного сектора профессионального образования;
- организация и развитие социального партнерства в профессиональном образовании;
- расширение международного сотрудничества в области подготовки и переподготовки кадров в профессионально-технических учебных заведениях.

Начальное профессиональное образование включает в себя подготовку, повышение квалификации и переподготовку работников, специалистов и безработных.

Высшее профессиональное образование приобретается гражданами со средним образованием. В Республике Казахстан были установлены следующие типы высших учебных заведений: университет, академия, институт, средняя школа и высшая школа.

Структура высшего образования состоит из трех этапов:

I. Высшее базовое образование, предусматривающее широкую гуманитарную и фундаментальную естественнонаучную подготовку по профилю специальности с присвоением академической степени «бакалавр»;

II. Высшее научно-педагогическое высшее образование нацелено на последующее использование выпускников на научной и педагогической (в вузе) работе. Лицу, успешно прошедшему итоговую аттестацию, присваивается квалификация "специалиста с высшим образованием» и ученую степень «Магистр наук»;

III. Докторантура PhD, с присуждением ученой степени доктора PhD.

Вузам предоставляется право самостоятельно определять соответствующую структуру многоступенчатой подготовки кадров. В вузе могут функционировать как все ступени высшего образования, так и отдельно.

Послевузовское профессиональное образование получают специалисты с высшим образованием. Основными формами послевузовского образования является магистратура и докторантура высших учебных заведений, научно-исследовательских организаций. До 2013 года, подготовка научных и научно-педагогических кадров могла осуществляться вне аспирантуры и докторантуры в форме соискательства, перевода в старшие научные сотрудники и предоставления творческих отпусков.

Повышение квалификации и переподготовка кадров осуществляется образовательными организациями, научными и образовательными центрами,

государственной службы занятости как за счет средств государственного бюджета, так и на договорной основе. Переподготовка проводится в Национальном институте повышения квалификации; переподготовка научно-методических и управленческих кадров системы образования - в региональных и муниципальных учреждений, усовершенствования учителей.

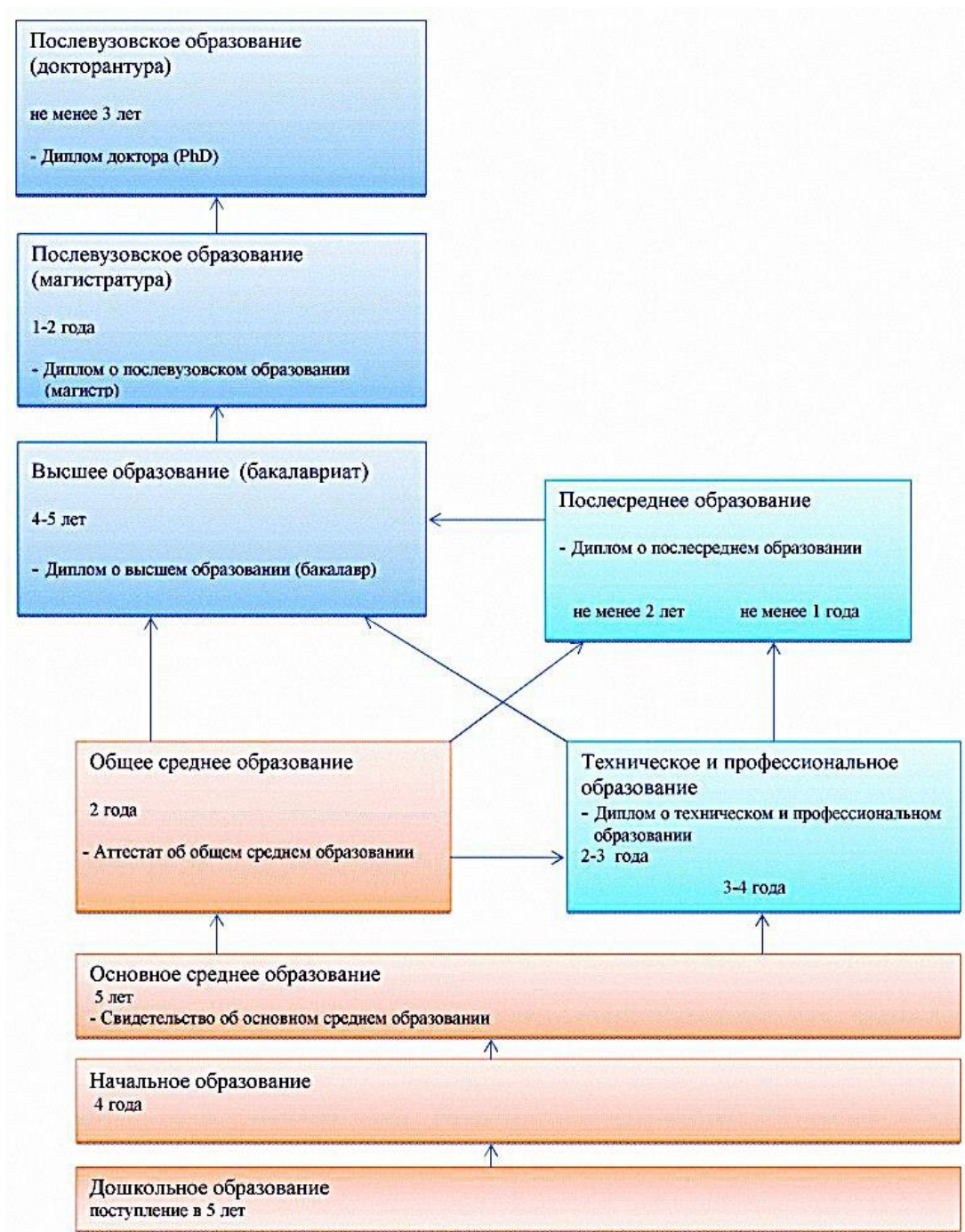
В соответствии с законодательством национальная модель образования, основанная на принципах непрерывности и преемственности образовательных программ, включает 4 уровня образования:

- 1) дошкольное образование и подготовка кадров;
- 2) среднее (среднее общее, начальное и среднее профессиональное) образование;
- 3) высшее профессиональное образование;
- 4) послевузовское профессиональное образование.

Учебные программы проводятся в дошкольных учреждениях, общеобразовательных школах, профессионально-технических учебных заведений, профессионально-технических училищ, колледжей и университетов.

Систему образования Казахстана более четко можно увидеть на следующем рисунке 1.

Рисунок 1 – Казахстанская система образования.



Одним из национальных приоритетов государства является дальнейшее развитие государственного языка в системе среднего образования.

Наблюдается постоянное расширение сети школ с казахским языком обучения. За период реализации программы их количество увеличилось на 105 единиц: с 3716 единиц в 2005-2006 учебном году до 3821 в 2010-2011 учебном году.

По данным на 1 января 2011 года, обучение с казахским и смешанным языками осуществляется в 5918 школах, что составляет 78,7% всех школ республики (в 2005 году - в 5789 школах (73,4%).

Из года в год увеличивается контингент учащихся, обучающихся на казахском языке. На государственном языке обучаются 63 % детей от общего количества школьников.

Государственный язык изучается во всех организациях образования республики. В дошкольных организациях с русским языком обучения дети, начиная с четырехлетнего возраста, изучают казахский язык по 2 часа в неделю, а пяти и шестилетние дети - по 3 часа.

Начиная с 2007 года ежегодно в 9 классах школ с русским языком обучения проводится промежуточный государственный контроль по казахскому языку. Согласно ст. 9 «Язык обучения и воспитания» Закона РК «Об образовании» казахский язык как государственный с 2008 года включен в перечень обязательных предметов программы Единого национального тестирования.

Утверждены уровневые учебные программы освоения языков, разработанные на основе европейского стандарта владения языками (приказ МОН РК от 9 июля 2010 года № 367).

С 2009-2010 учебного года в 5-11 классах школ с узбекским, уйгурским и таджикским языками обучения введено изучение казахского языка по программе школ с казахским языком обучения.

Разработана отечественная система оценки уровня владения государственным языком - КАЗТЕСТ. Принцип функционирования системы аналогичен таким международным системам как TOEFL, IELTS, TORFL, DALF и др.

Утверждены 5 государственных стандартов, определяющих требования к коммуникативным компетенциям владения казахским языком.

Впервые система КАЗТЕСТ применена для оценки уровня владения казахским языком претендентов международной стипендии «БОЛАШАК» Президента Республики Казахстан.

Современная система образования подкреплена такими документами стратегического характера, как закон «Об образовании» (1999 г.), Государственная программа «Образование» (2000 г.), «Стратегия развития образования до 2010 г.» (2001 г.), «Государственная программа развития образования на 2005-2010 гг.» (2004 г.) и «Государственная программа развития образования на 2005-2010 гг.». Основной целью модернизации является обеспечение качественного преобразования системы образования Казахстана в условиях рыночной экономики с учетом глобализации.

В нашем государстве созданы условия для получения образования за границей, которые реализуется через программу Болашак». Одним из важнейших направлений развития образования являются вопросы международного сотрудничества, главной задачей которого является интеграция системы образования Казахстана в мировое образовательное пространство. Международное сотрудничество в области образования регулируется законодательством РК и осуществляется на основе международных договоров, соглашений и конвенций.

Международная стипендия Болашак учреждена 5 ноября 1993 года Президентом РК Н.А.Назарбаевым. В основу данной инициативы легла идея содействия талантливой молодежи в получении качественного образования за рубежом. В период с 1994 по 2009 годы в рамках программы было присуждено около 1900 стипендий. Программа Болашак стала своеобразным гарантом успешного карьерного роста ее выпускников.

Начиная с 2005 года проведение конкурса на международную стипендию Президента РК «Болашак» осуществляет АО «Центр международных программ». Перечень стран для обучения за рубежом по программе включает такие страны, как США, Великобритания, Германия,

Россия, Австралия, Австрия, Венгрия, Дания, Испания, Италия, Канада, Китай, Франция, Чехия, Швеция, Швейцария, Япония и др.

Программа «Болашак» как социальный проект привлекает к себе пристальное внимание общественности. Родители и стипендиаты неоднократно заявляли о необходимости реформировать программу, поскольку она не отвечает требованиям современности.

Так, перечень приоритетных специальностей не в полной мере отражает реальные кадровые потребности рынка труда и приоритетов развития Казахстана, наблюдается региональная диспропорция среди соискателей. Учитывая сложившуюся ситуацию, новое руководство центра совместно с Министерством образования и науки РК намерено выстроить новую, точечную и командно-целевую систему отбора, обучения и трудоустройства стипендиатов.

Особое место в национальной образовательной системе занимает Назарбаев Университете. Это высшее учебное заведение в Астане, открытое по инициативе президента Казахстана Н. А. Назарбаева. Университет призван стать, национальным брендом высшего образования Казахстана, сочетая преимущества национальной системы образования и лучшую мировую научно-образовательную практику. Это первый университет Казахстана, работающий в соответствии с международными академическими стандартами и руководствующийся принципами автономности и академической свободы. Академические и исследовательские программы Назарбаев Университета разработаны в сотрудничестве с ведущими университетами, находящимися в рейтинге 30 лучших высших учебных заведений мира. Органами управления университета являются Исполнительный совет, Попечительский совет и Высший попечительский совет. Председателем Высшего попечительского совета является Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев.

Осенью 2010 г. университет принял первых студентов на подготовительную программу «Foundation». 15 июня 2011 г. университет

сменил юридический статус и стал называться "Автономная организация образования «Назарбаев Университет». Университет работает по собственным образовательным стандартам и не администрируется Министерством образования и науки РК. Деятельность вуза регулируется специальным Законом Республики Казахстан от 19 января 2011 года "О статусе «Назарбаев Университет», «Назарбаев Интеллектуальные школы» и «Назарбаев Фонд».

При всех успехах становления образовательной системы Казахстана, политика в сфере образования не всегда является последовательной. Реформы в области образования в Казахстане, как и, наверное, в любом государстве, зависели и зависят от политического курса, от потребностей общества, от конкретных руководителей страны. Если рассматривать процесс становления системы образования в 1991-2016 гг., то необходимо отметить как положительные моменты (ликвидация безграмотности, строительство учебных учреждений, открытие первых высших учебных учреждений, создание Академии наук Казахстана, создание программы «Болашак», количественный рост учебных учреждений, особенно казахско-язычных, открытие «Назарбаев Университета» который призван стать флагманом отечественной системы образования), так и отрицательные моменты (нестабильность и неоднозначность советских реформ, закрытие школ с казахским языком обучения, экономические проблемы 90-х гг., утечка кадров в первые годы независимого Казахстана).

Поколения казахстанцев, получившие образование в разные периоды отличаются друг от друга качеством полученных знаний, системой взглядов и мировоззрения, особенностями менталитета.

На современном этапе Казахстан формирует свою систему образования, вобрав в себя лучшие стороны системы образования Востока и Запада, стремится попасть в элитное образовательное пространство, сохранив в себе частицу этнопедагогики и этнопсихологии, удачно совместить эти особенности с требованиями инновационного XXI века.

1.2.Влияние Болонского процесса на реформирование науки Республики Казахстан.

Болонский процесс - процесс сближения и гармонизации систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования. Официальной датой начала процесса принято считать 19 июня 1999 года, когда была подписана Болонская декларация (Приложение А).

Решение участвовать в добровольном процессе создания Европейского пространства высшего образования было оформлено в Болонье представителями 29 стран. На сегодняшний день процесс включает в себя 48 стран-участниц из 49 стран, которые ратифицировали Европейскую культурную конвенцию Совета Европы (1954). Болонский процесс открыт для присоединения других стран.

Начало Болонского процесса можно отнести к середине 1970-х годов, когда Советом министров Европейского союза была принята резолюция о первой программе сотрудничества в сфере образования.

В 1998 году министры образования четырёх европейских стран (Клод Аллегр от Франции, Юрген Ройттерс (Jurgen Ruetters) от Германии, Тесса Блэкстон от Великобритании и Луиджи Берлингуэр от Италии), сошлись во мнении, что сегментация европейского высшего образования в Европе мешает развитию науки и образования. Ими была подписана Сорбоннская декларация (англ. Sorbonne Joint Declaration, 1998) .. Цель декларации заключается в создании общих положений по стандартизации Европейского пространства высшего образования. Кроме того, она должна была обеспечить соответствие квалификаций выпускников современным требованиям на рынке труда.

Цели Сорбоннской декларации были подтверждены в 1999 году при подписании Болонской декларации, в которой 29 стран выразили свою

готовность взять на себя обязательство повысить конкурентоспособность европейского пространства высшего образования, подчёркивая необходимость сохранения независимости и самостоятельности всех высших учебных учреждений. Все положения Болонской декларации были установлены как меры добровольного процесса согласования, а не как жёсткие юридические обязательства.

В рамках Болонского процесса, на Министерской конференции в Берлине, в сентябре 2003 года было подчеркнуто, что высшее образование и научно-исследовательская сфера – два столпа, на которых базируется общество, основанное на знании.

Осознавая потребность сближения и укрепления связей между ЕНЕА (европейское пространство высшего образования) и ERA (европейская научно-исследовательская сфера) в рамках общеевропейской науки (Европы Знаний), а также важность научных исследований как неотъемлемой части высшего образования в Европе, была подчеркнута важность статуса научных исследований и необходимость обучения исследовательской работе.

12 марта 2010 г. на форуме министров стран-участниц Болонского процесса Казахстан подписал Болонскую декларацию, став 47-ой страной-участницей. Состоялось официальное признание соответствия нашей системы высшего образования европейским стандартам.

В настоящее время 30 казахстанских вузов подписали Великую хартию университетов, основу Болонской декларации.

В Казахстане на сегодняшний день в высшем образовании реализованы основные принципы Болонской декларации. Университеты перешли на трехуровневое высшее и послевузовское образование (бакалавр – магистр-доктор(PhD)). В 131 вузе ведется обучение по кредитной технологии, в 37 вузах республики реализуется двудипломное образование, в 20 дистанционное обучение.

Принципы Болонской декларации должны найти свое отражение в законах в части увеличения роли и значения научных исследований через

значительную поддержку со стороны государства и со стороны университетов. Мы видим, что в проекте Государственной программы развития образования на 2011–2020г, который вышел после подписания Болонской декларации, в июне 2010 года, уже обозначена реализация направления в части: обеспечения конкурентоспособности отечественной высшей школы, интеграции образования и науки, создания условий для коммерциализации продуктов интеллектуальной собственности, достижения обязательных и рекомендательных параметров в рамках Болонского процесса.

Рассмотрим реальное состояние науки и исследований в Казахстане и интеграцию образования и научных исследований.

1. Состояние науки и научных исследований в Казахстане

Давайте посмотрим на статистику. В 1991 г. государство вкладывало в науку – 0,68% от ВВП, а в настоящее время, – всего 0,24%, тогда как признано, что порогом являются 1.5% от ВВП, который является критическим значением с точки зрения национальной безопасности.

Затраты на науку в Казахстане сегодня не позволяют провести техническое инновационное переоснащение лабораторий современным оборудованием, и увеличить выпуск наукоемкой продукции отечественного производства. Динамика и состояние человеческого капитала в сфере науки остаются неблагоприятными: происходит отток молодых ученых кадров из науки в бизнес из-за низкой оплаты труда, наблюдается утрата ее социально-значимых функций в обществе. Структура науки и ее организационные формы остаются почти неизменными, низко-адаптивными в современных условиях, причем институциональные условия науки оказались неприспособленными к рыночной конкурентной среде и, в целом, не адекватны современным реалиям.

Поэтому именно сегодня, когда вузы подписали Великую Хартию Университетов (Приложение Б), является очень критичным, как руководство

вуза мотивирует исследователей и помогает в продвижении их работ за рубежом, стимулирует написание различных международных проектов и грантов, сокращает нагрузку, выплачивает премии, поощряет и оплачивает выезд на международные конференции для продвижения и развития своих научных школ. Чрезвычайно актуальна помощь в финансировании не только на участие в самих зарубежных форумах и конференциях, но, что немаловажно, и в редакции текстов на английский язык (носителями языка) для публикаций в международных журналах нашими казахстанскими учеными, что, в конечном итоге, поднимает престиж, причем как самого вуза, так и страны.

В Казахстане ученые давно ожидают выхода в свет нового Закона о науке. В новом проекте закона мало внимания уделяется развитию фундаментальной науки, "ломается" методика подготовки научных кадров, а механизмы финансирования и стимулирования науки отданы под единоличный контроль Министерства образования и науки и подведомственных ему учреждений. Есть надежда, что проект нового закона еще будет изменен, так как научное сообщество подвергло его серьезной критике.

Так, в феврале 2010 г. было опубликовано обращение ученых страны к Президенту Республики Казахстан Н.А. Назарбаеву, где сформулированы предложения в связи с проектом нового Закона «О науке», который, по мнению ученых, противоречит основным идеям реформирования науки. Красной линией в законе должны проходить три момента: как готовить научные кадры, как финансировать и стимулировать науку, как управлять наукой.

Представителями научного сообщества подготовлен ряд предложений, суть которых сводится к следующим моментам:

1. подготовка научных кадров в двух направлениях – как по существующей двухуровневой системе (германская методика), так и по образовательной системе присуждения степени доктора философии PhD (в

результате чего сосуществование этих двух систем позволит создать конкурентную среду в науке);

2. принятие особой тарифной сетки для научных работников с повышающим коэффициентом (для повышения престижности науки);

3. установление ежемесячных надбавок за ученые степени для кандидатов (две месячные минимальные заработные платы) и докторов наук (четыре месячные минимальные зарплаты);

4. введение пункта о функциях и приоритетах деятельности общественных объединений (для создания конкурентной среды и поддержки в науке);

5. создание специального уполномоченного органа в области управления наукой.

Главным вопросом научно-технической сферы нашей страны остается наличие и развитие ее кадрового потенциала, являющегося одним из основных показателей уровня развития науки. За последние годы численность докторов наук старше 60 лет выросла на 40,9%, кандидатов наук старше 60 лет – увеличилась на 38,3%. Средний возраст ученых составляет около 55 лет. При ежегодном росте численности кандидатов и докторов наук результативность научных исследований остается невысокой. Так, на 16 тысяч ученых приходится 2 международных патента. На протяжении последних лет практически неизменным остается соотношение публикаций казахстанских ученых в международных журналах к общему их числу и составляет порядка 6%.

Другой проблемой является недостаточный уровень финансирования науки. Мировой опыт показывает, что результативность науки напрямую связана с уровнем финансирования. Так, например, наибольшее количество нобелевских лауреатов в США – стране с традиционно высоким уровнем финансирования науки (2,84% от ВВП).

Если задуматься о мнении зарубежных экспертов, согласно которым, если расходы от ВВП на научные исследования в течение 5–7 лет стабильно

не превышают 1%, может наступить необратимое разрушение научно-технического потенциала страны.

Если мы посмотрим на динамику финансирования отечественной науки за последние годы, то мы увидим следующую картину по основным показателям развития науки (Таблица 1):

Таблица 1– Основные показатели состояния и развития науки

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовый внутренний продукт, млрд. Тенге	4 612,0	5 870,1	7 590,6	10 213,7	12 849,8	15907,0*	15 887,7
Внутренние затраты на исследования и разработки в действующих ценах, млн.тенге	11 643,5	14 579,8	21 527,4	24 799,9	26 835,5	34 761,6	38 988,7
В процентах к валовому внутреннему продукту	0,25	0,25	0,28	0,24	0,21	0,22	0,24
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	273	295	390	437	438	421	414
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на конец года), человек в том числе:	16 578	16 715	18 912	19 563	17 774	16 304	15 793
исследователи	9 899	10 382	11 910	12 404	11 524	10 780	10 095

из них:							
доктора наук	979	1 013	1 106	1 157	1 166	1 191	1 338
кандидаты наук	2 782	2 740	3 018	3 147	3 058	2 861	2 734

По этим данным мы видим, что за последние годы в Казахстане наблюдается тенденция стагнации затрат на исследования относительно ВВП, а количество исследователей сокращается.

В разрезе затрат по отраслям науки (Таблица 2) мы видим, что «самыми дорогими» являются технические исследования, а самыми «незначительными» с точки зрения финансирования – гуманитарные:

Таблица 2 - Внутренние текущие затраты на исследования и разработки по отраслям науки

Внутренние текущие затраты, всего (млн.тенге)	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	13863,3	20 036,0	23 236,0	25 737,5	33 685,9	38 538,0
В том числе:						
естественные	3 405,3	4 924,3	6 193,1	5 916,9	9 333,2	10 486,8
технические	7 317,1	10 957,8	11 638,7	13 643,5	17 626,4	19 302,1
медицинские	888,7	1 275,5	1 536,1	1 692,0	1 939,4	2 391,4
Сельско- хозяйственные	1 301,8	1 648,4	2 567,3	2 369,7	2 620,2	3 564,4
общественные	582,9	767,5	710,6	1 208,7	1 360,0	1 175,0
гуманитарные	367,5	462,5	590,2	906,7	806,7	1 618,4

В настоящее время в Казахстане нет комплексной и систематизированной информации по проблемам подготовки кадров и науки в целом, что не позволяет анализировать, оценивать и прогнозировать развитие вузовского и послевузовского образования, изучать взаимовлияние образования, науки и рынка труда. На основе такой статистики можно делать прогнозы на 10 лет вперед по спросу на рынке труда, заранее прогнозируя как дефицитные, так и новые профессии, причем не только в разрезе страны, но и регионов и отраслей. Вузы, опираясь на эти сведения, могут планировать поэтапно подготовку научных кадров и введение

соответственных специальностей в вузах.

Для казахстанской науки характерно несовершенство самой системы управления наукой, тенденция старения научных кадров, недостаточный уровень финансирования науки, отсутствие развития подготовленных научных школ, низкий спрос со стороны реального сектора экономики на результаты научных исследований, слабое развитие государственно-частного партнерства, отсутствие преемственной схемы создания мотивации для продвижения науки как со стороны государства, так и со стороны руководства вузов.

Исходя из вышеизложенного, рассмотрим как наука и исследования оцениваются различными независимыми рейтинговыми агентствами на международном уровне.

2. Международные рейтинги университетов по оценке науки и научно-исследовательских организаций

Среди известных рейтингов международных университетов, на которые часто делают ссылки – Академический рейтинг университетов мира (или «Шанхайский рейтинг»); QS-THES (Quacquarelli Symonds - Times Higher Education Supplement, который в 2010 г. разделен на 2 агентства); Webometrics, Тайваньский рейтинг.

В этом году независимое рейтинговое агентство “РейтОр” в России, которое осуществляет рейтинг российских вузов по научным достижениям, привело в пример новый рейтинг, сделанный Исследовательской группой SCImago, где оценки проведены на основании данных наукометрической системы Scopus, а также место российских вузов (исследовательских университетов) среди мировых исследовательских университетов. В докладе (SIR 2009), содержатся результаты оценки 2080 лучших мировых научно-исследовательских институтов и организаций, а также их рейтинг по показателю научной продуктивности.

В этом рейтинге учитываются такие критерии, как выпуск публикаций

института (общая научная продуктивность - Output), среднее число цитирований на документ - Cites per Document (CxD)), международное сотрудничество (Int. Coll.), нормированный показатель SJR – средний индикатор важности журнала, (или подобие импакт-фактора журнала); Norm.Cit. – нормированная оценка цитирования в определенной научной области (Normalized Citation Score).

Из 2124 Университетов мира, из бывшего СССР, - только одна страна - Россия, которая вошла в список по этой версии рейтинга. Самыми высокими по данному рейтингу следуют следующие российские организации:

- 670 ранг - у Сибирского отделения Российской Академии Науки;
- 1176 ранг - у Института теоретической и экспериментальной физики им. Алиханова;
- 1264 ранг - у Казанского Государственного университета.

Составители документа анализировали количество публикаций российских ученых, появившихся в рецензируемых научных журналах - с 1994 года число статей, ежегодно публикуемых российскими исследователями, неуклонно снижается. Если в 1994 году в научных журналах появилось 29 тысяч статей, написанных учеными из РФ, то десять лет спустя, - в 2004 году, - эта цифра составила только 22 тысячи.

В октябре, 2009 ученые России опубликовали открытое письмо президенту и премьеру Российской Федерации, в котором назвали состояние российской науки катастрофическим.

Авторы письма выделяют четыре основные проблемы российской науки, которые аналогичны проблемам по состоянию науки в Казахстане:

- Первая – ее существенное отставание от науки мирового уровня.
- Вторая – отсутствие стратегического планирования развития науки, которое позволило бы выделить ясные цели дальнейшего движения.
- Третья – низкая заработная плата научных работников, которая провоцировала резкое падение престижа научных профессий и кадровый дефицит.

- Четвертой проблемой ученые назвали ухудшение качества преподавания естественнонаучных дисциплин, которое привело к снижению уровня подготовки студентов и аспирантов.

При этом, хотелось бы объективно отметить следующие позитивные моменты в России: за последние 5-6 лет бюджетное финансирование науки увеличилось в два-три раза. Даже в сфере бизнес-образования России с 2007 года начался процесс «академизации» - процесс превращения ее в науку, т.е. усиления в нем роли исследований, основанных на количественных методах анализа, моделировании процессов и широких обобщениях. Бизнес-школы оказались прочно связаны с университетами – и по культуре образовательного процесса, и по роли в нем исследовательской деятельности.

Слабым звеном является то, что результативность научных исследований по основным показателям (инновационная активность, число публикаций в ведущих мировых журналах) продолжает снижаться. Поэтому на первый план выходит проблема воспроизводства высококвалифицированных кадров, отвечающих требованиям инновационной экономики.

Этот же вопрос – воспроизводство кадров высшей квалификации в Казахстане остается основной проблемой кадрового потенциала, как с количественной, так и с качественной стороны.

Опыта в Казахстане пока нет, а в британском рейтинге, ежегодно публикующемся в газете The Times, наши казахстанские альма-матер, увы, пока занимают далеко не первые строки.

Составители таблицы о рангах из Соединенного Королевства Великобритании уже несколько лет подряд оценивают академический уровень университетов, делая упор на качество исследовательской и преподавательской работы в них с учетом международного значения вуза.

Университеты Казахстана в рейтинге газеты The Times выглядят следующим образом:

- Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева занимает 531 место;

- Казахский национальный университет имени аль-Фараби и Казахский национальный технический университет имени К.И.Сатпаева – 601 место;
- Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова – 605 место

В критериях и показателях ранжирования, осуществляемого Институтом высшего образования Шанхайского университета, которые представлены в таблице 5, охватываются качество образования, уровень преподавателей, результаты научных исследований, размер института. Последний критерий означает результат деления суммы баллов по предыдущим пяти показателям на численность преподавателей и исследователей, работающих на полную ставку.

Таблица 5 – Показатели и критерии ранжирования Шанхайского университета

Критерий	Показатель	Вес (%)
Качество образования	Лауреаты Нобелевской премии или медали Филдса среди выпускников	10
	Лауреаты Нобелевской премии или медали Филдса среди работников	20
Уровень преподавателей	Часто цитируемые ученые, работающие в 21 предметной области	20
	Статьи, опубликованные в журналах Nature and Science	20
Результаты исследований	Статьи, вошедшие в SCIE и/или SSCI	20
	Академические достижения относительно размера института	10

Thomson Reuters не контактирует напрямую с вузами, а огромный штат данного агентства занимается сбором информации с публичных открытых источников (сайт, гос. учреждения, контролирующие органы,

СМИ и т.д.), мнение коллег по всему миру о том или ином преподавателе, о вузе, публикации в журналах. Критерии Thomson Reuters представлены ниже в таблице 6.

Таблица 6 – Критерии и показатели ранжирования THE

Критерий	Показатель	Вес (%)
Академический Обзор	Оценка вуза академическим сообществом	40
Обзор работодателя	Число упоминаний вуза профессиональными рекрутерами/другими представителями бизнеса	10
Интернационализация образования или международное сотрудничество	Доля иностранных студентов вуза	5
	Доля иностранных преподавателей и научных сотрудников в составе вуза	5
Студенческая статистика	Отношение числа студентов к преподавателям и научным сотрудникам вуза	20
Исследовательская деятельность	Отношение индекса цитируемости преподавателям и научным сотрудникам вуза	20

Таким образом, исходя из представленных критериев, где значительная доля веса выпадает именно на науку и исследования, в Казахстане следует:

- 1) увеличить в несколько раз объем и эффективность научных исследований профессорско-преподавательского состава;
- 2) увеличить публикации научных результатов в журналах с высоким импакт-фактором (прежде всего, в журнале “Nature and Science”);
- 3) увеличить контингент иностранных студентов и преподавателей;
- 4) расширить академический обмен студентами и преподавателями;

5) сайты вузов по форме и содержанию приблизить к сайтам ведущих университетов мира.

При этом надо учитывать, что критичными на международном уровне являются **критерии по исследовательской деятельности** – это отношение индекса цитируемости к преподавателям и научным сотрудникам вуза.

3.Формирование человеческого капитала в науке Казахстана: результаты исследований

В перекрестном обследовании вузов Центральной Азии, проведенном Центром Исследований и Развития, в мае 2010 года среди представителей Университетов в рамках европейской программы «Perseus», одна из секций была посвящена проведению научных исследований вузами Центральной Азии. Была проведено анкетирование: респонденты знакомились с содержанием анкеты и фиксировали свои ответы на заданные вопросы. Одним из интересных исследовательских вопросов было сравнение мотивации по научным исследованиям в вузах 4 стран Центральной Азии.

Респондентами являлись директора департаментов и проректора из 8 университетов Узбекистана (среди которых были представлены такие регионы, как Андижан, Карши, Бухара, Ташкент, Самарканд, Ургенч), 7 университетов Таджикистана (представленные регионами Душанбе, Кулоб, Хорог, Кужанд), 6 университетов Киргизии (из регионов Бишкека, Иссык-Куля, Таласа, Джалал-Абада) и 9 университетов Казахстана (из Алматы, Караганды и Уральска).

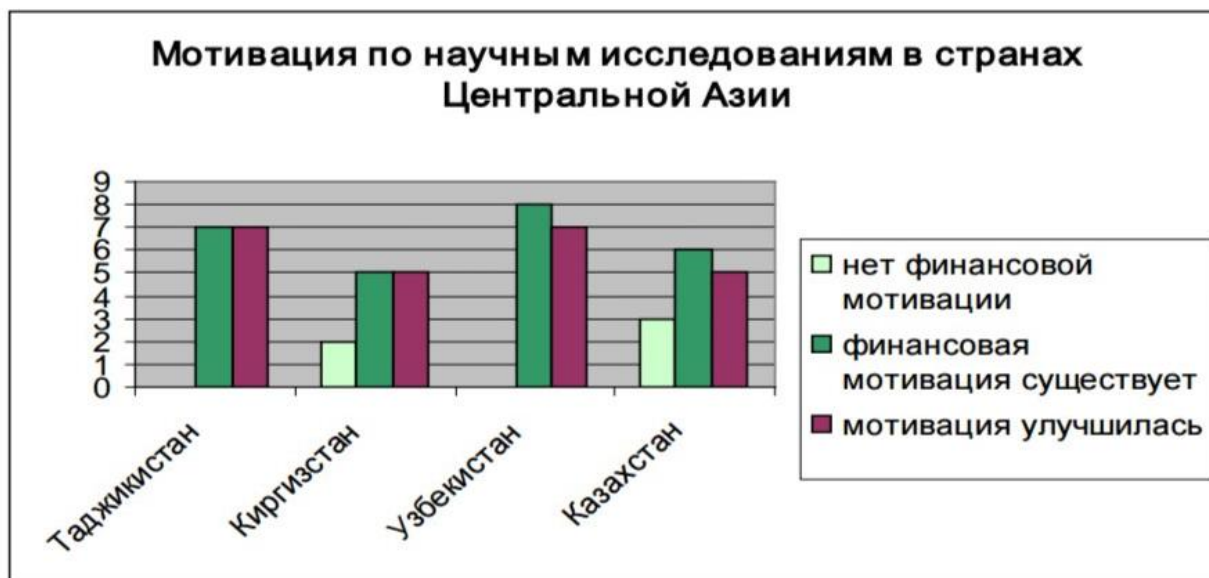
Выборка - репрезентативна, и ее объем составил 30 вузов Центральной Азии. Интересно отметить, что, несмотря на то, что уровень зарплаты в казахстанских вузах выше (рисунок 2) , чем в других странах Центральной Азии, мотивация по научным исследованиям в Казахстане в части финансирования оказалась хуже, чем в соседних странах (рисунок 3).

Для сопоставления зарплаты даны в долларовом выражении, которые отражают тенденции 2010 года.

Рисунок 2 – Средние зарплаты в вузах Центральной Азии



Рисунок 3 – Существующая финансовая мотивация по научным исследованиям в странах Центральной Азии



Из 3-го рисунка видно, что самый высокий показатель у представителей (в основном, руководители среднего звена) казахстанских вузов по критерию отсутствия мотивации. 30% руководителей считают, что для проведения исследований не создано никакой финансовой мотивации в их вузах, кроме того, по показателю “мотивация улучшилась”, - Казахстан

также отстает от своих Центрально-Азиатских вузов. В Таджикистане же, с каждым годом создается все больше мотивации с точки зрения финансирования: в одном из интервью у проректора по научной работе одного из таджикских вузов, выяснилось, что помимо финансирования исследований, вуз платит \$1000 долларов США за выход вовремя на защиту диссертации своих аспирантов, что является полугодовой зарплатой преподавателя.

Далее рисунки (рисунки 4-7 приложение А) наглядно иллюстрируют картину вовлеченности преподавателей в научные исследования в соответствии с созданными условиями и мотивацией по странам Центральной Азии. По вертикальной оси на всех последующих рисунках показано количество вузов (и каждый из вузов дает свою оценку), по горизонтальной – процент вовлечения вуза в процесс исследовательской научной работы.

Судя по данным обследования, показатель вовлеченности ППС в научные исследования напрямую коррелирует с их финансовой мотивацией, и, соответственно, в Казахстане вовлеченность в науку является самой низкой из стран Центральной Азии. Очевидно, что эти процессы в Казахстане связаны с организацией планирования и менеджментом научных процессов, и, возможно, низким качеством управления на уровне топ-менеджмента.

Основные результаты данного обследования показывают, что в Казахстане не придается должного внимания статусу исследований в вузах. В Узбекистане и Таджикистане эти процессы лучше организованы, представлены и мотивируются, по сравнению с Казахстаном и Киргизией.

Общие проблемы науки, существующие в Казахстане, которые за последние годы особенно катастрофически обострились, - утечка мозгов, управление наукой и инновациями, исследованиями и развитием (R&D), отсутствие научных школ с их традициями и отсутствие их позиционирования и недостаточная способность топ-менеджмента и

собственников вузов в создании исследовательских команд и мотивации ученых.

Каким образом и через какой алгоритм возможно как -то снять остроту этих проблем? Может быть, для создания научных школ ученым вначале необходим статус *tenure*, присваиваемого наиболее уважаемым профессорам, достигшим высоких академических успехов? Эта практика пока еще не наблюдается в вузах Казахстана, хотя она является очень важным «аттрактором» для ученых. Стремление к *tenure* означает определенный карьерный рост и гарантии.

Другая интересная практика, которая может быть введена – это создание так называемых “spin-off”, когда ученому университет предоставляет право открыть свой бизнес при университете и зарабатывать свои деньги, при этом, оставляя за ученым право преподавания и заработную плату. Такие фирмы приходят из вузов, и, например, создают свои технопарки. Такая практика уже внедрена в Латвии, и этот опыт также можно рассмотреть в Казахстане.

Как было отмечено на прошедшей научно-практической конференции «Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане» в июне 2010 года в Институте Экономики МОН РК, необходимо выработать следующие общие рекомендации в отношении развития науки:

- В целях улучшения качества человеческого капитала в сфере науки необходимо повышение ее статуса в обществе. Необходимо обеспечить соразмерность затрат на подготовку кадров и оплату труда ученых как основного стимула притока молодежи в науку.
- Для улучшения финансового обеспечения науки первоначально необходимо довести на первом этапе затрат на науку в ВВП до 1.5%, что является критическим пороговым значением, и далее, - до 3%. Вместе с тем, что вводится академическая степень PhD, предлагается сохранить существующую систему аттестации научных кадров и

присуждения от имени государства ученых степеней кандидата и доктора наук как традиционного стимула научной карьеры.

Мнение авторитетных казахстанских ученых, которые работают за рубежом, сводится во многом к тому, что основная причина отсталости нашей науки не в людях, а в неправильной командной системе образования и науки. Чтобы изменить эту ситуацию в науке, по мнению доктора физико-математических наук, профессора Аргонской национальной лаборатории (США) Зинетуллы Инсепова, необходимо казахстанцев-возвращенцев (наших ученых, работающих за рубежом) сразу ставить на высокие должности и собрать их в одном вузе, а потом успех такого почина распространить на большее количество вузов. А в научной среде страны, по его мнению, необходимо следующее:

- международная (анонимная) экспертиза научных проектов (peer-reviewing)
- международная практика найма на работу (job offer)
- трехлетнее стартап-финансирование научных работ нового педагога
- жилье для ведущих ученых
- сохранение гражданства Казахстана ученым-казахстанцам и членам их семей, имеющим другое гражданство наряду с казахстанским
- возможность работать на полставки (50% в Казахстане, 50% - в стране пребывания)
- оплата командировок на уровне 2-3 международных поездок в год на международные конференции
- учебная нагрузка профессора не более 9 часов в неделю
- sabbatical – обязательный 1 год (оплачиваемого или неоплачиваемого) отпуска для работы в другой стране
- медицинская страховка, пенсионный план

По данным Всемирного банка, основанным на изучении экономик 192 стран, 55% экономического роста определяется именно человеческим

капиталом. По оценкам экспертов, в развитых странах повышение продолжительности образования на один год ведет к увеличению валового внутреннего продукта (ВВП) на 5-15%.

За 20 лет Независимости в Казахстане создана вся необходимая база для вложений в образование человека с самого его рождения и в течение всей жизни. Результаты говорят сами за себя. За последние 15 лет по Индексу человеческого развития ООН Казахстан продвинулся на 27 позиций вперед, входя последние два года в число стран с высоким потенциалом человеческого развития. 99,6% населения республики грамотное. По этому показателю мы занимаем 14-е место среди 177 стран мира и первое - в Азии.

Благодаря каждодневному труду многотысячной армии педагогов казахстанское образование достойно позиционируется в международном образовательном пространстве. Сегодня мы находимся на пороге следующего грандиозного этапа развития отечественной образовательной системы, когда «количество должно перерасти в качество».

1.3.Необходимость возникновения рынка дополнительных образовательных услуг.

Современное общество ставит перед образованием задачи формирования эксперта, вооруженного не только набором профессиональной компетентности в узкой области науки, техники или технологии, но и обученного продолжать образование на протяжении всей своей профессиональной деятельности. Формы такого образования могут быть разные - от узконаправленных тренингов и курсов фундаментального образования в той или иной области. В любом случае, большое значение имеет способность человека приобретать знания самостоятельно и научить - важная задача современного образования.

Умеют ли современные учащиеся работать независимо друг от друга, самостоятельно? По данным многочисленных исследований, более половины

опрошенных студентов не говоря уже о школьниках. Тем не менее, многие указывают на проблемы с приемом, понимания, обработки, усвоения информации, планирования рабочего времени. В любом случае большое значение приобретает умение человека получать знания самостоятельно, и научить этому – важная задача современного образования.

Самостоятельная работа является одним из обсуждаемых вопросов преподавания, как в школе, так и в вузе. При этом под самостоятельной работой понимаются различные виды индивидуальной и коллективной деятельности студентов без непосредственного участия учителя, но по его указанию. Такая организуемая и управляемая учителем учебная работа должна выступать в качестве программы студенческой деятельности в целях развития учебного предмета. В этом случае учитель должен формировать у учащегося некоторую схему освоения учебного предмета в ходе решения учебных задач. Понимаемая таким образом самостоятельная работа включает в себя несколько форм (внеклассных, внешкольных), будучи более широким понятием, чем работа по дому, то есть выполнение задач, поставленных учителем в классе, чтобы подготовиться к следующему занятию. В общем, самостоятельная работа - это определенный тип обучения студента деятельности, которая также частной и общественной значимости. Все это подчеркивает необходимость специальной организации самостоятельной работы как преподавателей, так и студентов; причем работа эта длительная и не может ограничиваться одним уровнем получения образования.

Известно, что качество образования любого уровня начинает закладываться на предыдущем этапе его получения. Для студентов высших учебных заведений в этом этапе, очевидно, учиться в средней школе, где наиболее распространенной формой самостоятельной работы является домашнее задание в качестве подготовки к уроку. Это домашнее задание часто включает в себя задачи репродуктивного характера на основе прошлых уроков. Чтобы ускорить адаптацию студентов к обучению в вузе,

необходимо использовать виды внеаудиторной работы на этапе довузовской подготовки школьников. При этом организация самостоятельной работы старшеклассников должна реализовываться в формах, промежуточных между достаточно строго регламентированной домашней работой и работой, обусловленной собственной познавательной потребностью учащегося. Важное внимание, особенно на начальных этапах, следует уделять контролю выполнения этого вида работы, который постепенно, при формировании устойчивых навыков самостоятельной работы может переходить в форму самоконтроля.

Вопрос актуальности довузовской подготовки особенно остро стоит в наше время, когда система высшего образования реформировалась в двухуровневую (бакалавриат, магистратура). Сейчас с каждым годом все больше и больше ощущается разрыв между тем, что ребенок проходит в школе и тем, что требует программа вуза. Подготовительные курсы – это не отечественное ноу-хау, а всемирно признанная, благодаря своей крайней необходимости, переходная ступень между средним общеобразовательным и высшим учебным заведением. Кроме того, сами университеты могут разрабатывать и утверждать программу довузовской подготовки. Пока в нашей стране довузовская подготовка носит добровольный характер, но все же она необходима.

Всем будущим абитуриентам не советуют «сидеть», сложа руки в старших классах школы. Параллельно с переходом в десятый класс нужно записываться на подготовительные курсы. Таким образом, обучение будет не сжатым, а полноценным и последовательным. Кроме того, такая программа поможет школьником «подтянуть» некоторые дисциплины. Особенно, если учителя в среднем образовательном учреждении довольно слабые.

Надо сказать, что с тех пор, как в обязательном порядке был введен в школах единый государственный экзамен, многие родители посчитали, что больше нет смысла обращаться к вузам за помощью, предпочитая

профессорско-преподавательскому составу обычных школьных репетиторов, которые просто подготавливают ребенка к выпускному тестированию. Однако если школьник хочет не просто поступить в университет, но и хорошо успевать в нем, то одного школьного педагога не достаточно. Надо знать, что программа довузовской подготовки разрабатывается в соответствии со всеми образовательными потребностями слушателей. То есть и к вступительным экзаменам готовят, и дадут углублённые знания по тем предметам, по которым нужно сдавать в виде ЕГЭ и ЕНТ. Во время занятий преподаватели тщательнейшим образом относятся к подбору дидактического материала, продумывают систему проведения занятий и отрабатывают полученные слушателями знания посредством практики. Кроме того, обязательно проводятся тестирования, притом, тесты разрабатываются самими преподавателями на основе анализа прошлых работ. В результате, выпускник не только с легкостью решает пункты «А» и «В», но и раздел «С» не будет для него сложным. Государственное тестирование он выполнит за минимальное время с максимальным качеством. Такого эффекта лекторы добиваются тем, что ставят сложные необычные задачи, которые развивают мышление и логику. Бывает, что на довузовскую подготовку набирают учащихся девятых классов. И тогда немаловажное внимание уделяется предстоящей сдаче промежуточного государственного норматива.

Также стоит помнить, что вузовский преподаватель владеет дисциплиной на более высоком уровне, нежели школьные учителя. Помимо того, что учащиеся смогут на высокий балл сдать тестирование, перед ними также открывается дорога олимпиад. Ведь, в подавляющем большинстве, задания для олимпиад составляют именно университетские сотрудники. А это значит, что у слушателя есть все возможности не только занять почетное место в олимпиаде, но и поступить в любой вуз вне конкурса. Иной раз можно выбрать программу по желанию. Скажем, школьник учится в профильном математическом классе. Алгебру он знает отлично, а вот физика

хромает. Тогда он записывается на подготовительные курсы именно по тому предмету, знания по которому нужно углубить.

Курсы довузовской подготовки, независимо от времени, остаются востребованными. Хотя и распространено мнение, что единый государственный экзамен несколько изменил эту ситуацию и явно не в пользу институтской системы. Отчасти это правда.

Существуют разные способы отлично подготовиться к поступлению в высшее учебное заведение. Многие университеты и институты разрабатывают специальные программы, согласно которым есть возможность готовить абитуриентов загодя. Время обучения зависит от нескольких факторов. Ведь обратиться за этой услугой могут и школьники девярых-десятих классов и выпускники, у которых вступительные экзамены всего через несколько месяцев. То есть и период обучения может растянуться на два-три года, а может быть сокращенным, рассчитанным на пару месяцев. Минус ускоренных курсов, как правило, в том, что глубоких знаний они не дают, но позволяют систематизировать уже имеющийся школьный багаж. Знания, расставленные таким образом «по полочкам», как раз становятся необходимым подспорьем для того, чтобы поступить в нужное учебное заведение.

Бывает, что выпускник еще не определился с будущей профессией. Тогда стоит поинтересоваться: какие предметы ему наиболее интересны и в каких он лучше всего ориентируется. Еще одна возможность определиться с этим серьезным вопросом – это профориентационные тесты, которые помогут узнать склонность школьника, «гуманитарий» он или «технар». И когда выпускник и его родители хотя бы наметят специализацию, то следует подумать и о том, как лучше собраться с силами и поступить в вуз. Конечно же, основная задача довузовской подготовки - дать максимальные знания за минимальное время, но также она является и главным испытанием правильности выбора будущей специальности. Нельзя забывать и о профильной подготовке слушателей: их вводят в основы профессии, поэтому

при окончании школы они твердо уверены, что выбирают правильную специальность. Немного окунувшись в профессию, будущий абитуриент поймет, насколько подходит или, наоборот, совершенно не подходит ему та или иная сфера деятельности. И лучше узнать об этом как можно раньше, чтобы было время подготовиться к поступлению в другой вуз или на другой факультет, а не тогда, когда уже потрачено немало сил, денег и, главное, времени.

Самый распространенный и, пожалуй, самый оптимальный вариант выбора курса довузовской подготовки – это прийти в то учебное заведение, в котором молодой человек собирается получать образование. Главным преимуществом подготовительных курсов является возможность доказать преподавателям, которые нередко работают в приемной комиссии, что слушатель сможет стать хорошим студентом. В процессе обучения педагоги стараются заблаговременно «натаскать» своего ученика на самые актуальные во время вступительных экзаменов вопросы. Да и к тому же именно во время довузовской подготовки будущий абитуриент приобретает так называемое студенческое чутье, которое поможет не только успешно пройти все вступительные испытания (слушатели заранее знакомятся со всеми нюансами экзаменов), но и облегчит сам процесс непосредственного обучения.

Программа занятий более чем полифункциональная. Согласно учебному плану, совмещаются одновременно теория и практика. И если лекции позволяют дать базовые знания, то на практических занятиях (например, на семинарах) слушатели в действии используют уже приобретенную информацию. Чтобы проверить качество знаний обучающихся, периодически проводятся зачеты и экзамены. А после того, как весь курс довузовской подготовки пройден, слушателей ждет главное испытание – репетиция вступительных экзаменов, во время которой они отвечают на вопросы пройденной программы. Оплата за обучение курсов не является панацеей от отчисления. Например, в случае, когда слушатель не

сдал контрольную проверку, то его, скорее всего, исключат. Администрации учебных заведений объясняют такую строгость тем, что если слушатель не смог сдать тот или иной зачет во время подготовительных курсов, то он явно ошибся с выбором профессии и не потянет будущее обучение. Зато иной раз успешная сдача итоговых тестов является гарантом зачисления без вступительных испытаний или приемная комиссия засчитывает некоторые предметы. Это касается не только негосударственных университетов, но и некоторых государственных. В любом случае, как будут поступать без «пяти минут студенты» решает только администрации того учебного заведения, где проходит довузовская подготовка. Но даже если итоги подготовки и поступление не взаимосвязаны, последний экзамен позволит понять: в чем слушатель допустил ошибку, каковы сильные и слабые стороны его познаний.

Программа обучения отличается не только по времени, но и по форме. Чаще всего слушатели выбирают вечерние курсы – что особенно удобно школьникам, занимающимся в первую смену. При этом лекции проходят не чаще трех раз в неделю. Расписание составляется таким образом, что слушатель имеет возможность совмещать дополнительные занятия со школьной программой. Один день программы включает и теоретическую лекцию, и семинар. Если лекции могут читаться сразу несколькими группам, то для семинара собирается не более двух десятков слушателей. Ведут занятия лучшие сотрудники учебного заведения – профессора, доценты и старшие преподаватели.

Немного реже, но все же довольно часто, прибегают к графику занятий выходного дня. Воскресными курсами может воспользоваться особенно занятый абитуриент, у которого совершенно не хватает времени в будние дни. Занятия могут длиться как несколько месяцев, так и несколько лет. Если курсы ускоренные, то они дают лишь общие знания по теме, поэтому помимо довузовской подготовки абитуриент должен хорошо попотеть самостоятельно накануне того, как предстанет перед приемной комиссией.

Кроме вечерней формы и формы выходного дня могут быть и заочные курсы, и дистанционные. Последний вариант был популярен ещё в советское время. Например, школьник живет где-то в сибирской глубинке, а мечтает учиться в Ленинграде. Он связывается с вузом, оплачивает необходимую сумму, и ему высылается комплект учебной программы, по которой будущий абитуриент тут же начинает готовиться. Сейчас средства связи намного совершеннее, что позволяет контролировать процесс обучения почти с той же эффективностью, как и у слушателей-очников. Кроме того, всегда можно участвовать в учебном процессе в он-лайн режиме или пересматривать записанные на видео лекции. Заочная довузовская подготовка подразумевает периодическую сдачу экзаменов и зачетов с минимальной затратой времени на реальное посещение вуза. В любом случае, и дистанционное, и заочное обучение требует высокой самодисциплины от будущего абитуриента.

На что же нужно обратить внимание при выборе подготовительных курсов? Прежде всего, на то, сколько лет существует довузовская подготовка, осуществляется ли подготовка к ЕГЭ, ЕНТ, есть ли возможность совмещать курсы с учебой в школе? Задайте и другие вопросы: есть ли промежуточный контроль качества знаний слушателей, сколько людей набирают в одну группу, включена ли в стоимость обучения методическая литература или за все нужно платить в отдельности? Ну и, кроме того, стоит поговорить со своими старшими товарищами, которые успешно прошли курс довузовской подготовки: смогли ли они без проблем поступить или нет? Все эти нюансы имеют очень большое значение.

2. Конкурентные стратегии рынка дополнительных образовательных услуг.

2.1. Конкуренция в экономике. Понятие, виды, модели и функции конкуренции.

В настоящее время сложилось ясное понимание того, что макроэкономический рост и благосостояние страны зависят от уровня развития базовых отраслей общественного производства, среди которых исключительно важную роль играет образование. В любом государстве образование является системообразующим фактором, а качественное образование - основой социального развития и устойчивого экономического роста.

Необходимость исследования современных подходов к формированию конкурентных стратегий образовательных учреждений и совершенствованию организации образовательного процесса, обусловили актуальность выявления и систематизации управления конкурентоспособностью образовательных учреждений.

Конкуренция – универсальный показатель развитости или недоразвитости конкуренции.

Конкуренция (от латин.) – «бежать вместе», соперничать.

Смысл конкуренции - в обеспечении собственного интереса, экономическое выживание, борьба «всех против всех».

А. Смит трактовал конкуренцию, как поведенческую категорию.

Конкуренция – борьба (соперничество) старого с новым, состязательность в производстве, борьба старого неэффективного с новым эффективным. Формой существования конкуренции является право, нормы права, формальные и неформальные нормы права.

Суть конкуренции – постоянный поиск, предложения лучших условий для покупателя и продавца. Быть конкурентоспособным значит опережать своих соперников в привлекательности предложения, стремление быть впереди. Пример - конкуренция между центрами довузовской подготовки.

Рыночный процесс заменяется неопределенностью ситуации. Постоянное изменение осведомленности участников меняет альтернативные возможности по сделкам, что ведет к смене планов купить или продать. В этом смысле рыночный процесс является конкурентным. Конкуренция – обратная сторона рынка, учитывающая его изменения.

Виды конкуренции:

Модели несовершенной конкуренции:

- Монополия
- монополистическая конкуренция
- олигополия

Таблица 5 – Характеристика основных моделей рынка

Признаки модели рынка	Модели рынка			
	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Количество фирм	Множество	Много	Несколько	Одна фирма
Тип продукции	Однородная, стандартизированная	Мнимая или действительная дифференциация	Однородная или дифференцированная	Уникальная продукция
Степень контроля над ценой	Отсутствует контроль	Слабый, незначительный контроль	Частичный контроль	Высокая степень контроля
Условия вступления в отрасль	Ограничений нет, равный доступ к информации	Относительно легкие, удовлетворительный доступ к	Ограничен доступ на рынок и к информации	Доступ на рынок блокирован

		информации		
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Используются реклама, торговые марки и товарные знаки	Используется в значительной степени	Создание благоприятного имиджа фирмы

Выделяется несколько типов конкурентных структур:

I. Монополия возникает, когда компания производит продукты, для которых нет никакой замены.

1. В силу того, что предприятие не имеет конкурентов, оно полностью контролирует поставки этой продукции и, в качестве единственного продавца, может создавать барьеры для потенциальных конкурентов.
2. В реальном мире монополии, которые существуют до сих пор - это некоторые из организаций, предоставляющих государственные услуги, такие как передача электрической энергии и кабельная передача информации, которые в значительной степени регулируются государственными органами. Существование естественных монополий допускается, так как для их развития и эксплуатации требуются гигантские финансовые ресурсы; небольшое число организаций может сконцентрировать такие ресурсы, чтобы, к примеру, составить конкуренцию местной электрической компании.
3. Основная цель маркетинга монополии - контролировать рынок и поддерживать уникальность продукта.

II. Олигополия, когда небольшое количество поставщиков контролирует значительную долю поставок продукции. В этом случае каждый из поставщиков следует учитывать реакцию других поставщиков на изменения рыночной активности.

1. Продукция, производимая олигополиями, может быть однородной, например, алюминий или дифференциальной, как, например, сигареты и автомобили.
2. Например, по причине, огромных финансовых затрат, очень немногие компании могут позволить себе выйти на рынок нефтепереработки или выпуска стали.
3. В некоторых отраслях требуется определенный уровень технической экспертизы и маркетинговой квалификации, что является непреодолимым барьером для многих потенциальных конкурентов.
4. Компании на олигополистическом рынке пытаются избежать ценовых войн из-за того, что этот подход является дорогостоящим для всех участвующих в войне.

III. Монополистическая конкуренция имеет место тогда, когда потенциальные конкуренты фирмы пытаются разработать дифференциальную маркетинговую стратегию для того, чтобы захватить часть рынка.

1. Существует несколько фирм, но различная структура маркетинга, хотя и сходная продукция.
2. Можно выйти на рынок, как начальные затраты не очень высоки.
3. Важной особенностью товаров.

Наряду с примитивно-бытовыми определениями конкуренции как борьбы за кошельки покупателя и т.п. в экономической литературе приводятся и такие экономически содержательные ее определения, как отношения между хозяйствующими субъектами по поводу сравнения экономических результатов их деятельности; практически принудительная форма реализации объективно действующих законов рыночной экономики.

Множество определений конкуренции отражают сложность и многофункциональность этой категории. Следует подчеркнуть главное: вне кон-

курунции рынок не может оказывать экономического давления на субъекты хозяйствования.

Рыночная конкуренция — это объективно необходимая среда, обеспечивающая нормальное саморазвитие рыночной экономики как системы. Рыночная цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения и в которой, в конечном счете, реализуются успехи и неудачи в конкурентной борьбе, является результатом взаимодействия множества факторов и механизмов. Она формируется до рынка под влиянием множества факторов, но корректируется на рынке.

Каждым из субъектов на рынке двигает личный экономический интерес. Не сдерживаемые ничем личные корыстные интересы хозяйствующих субъектов могут подорвать нормальное функционирование рыночного хозяйства и действовать в ущерб социальным и экономическим интересам общества. Основным препятствием на пути неблагоприятного развития событий лежит конкуренция. В условиях конкуренции личный экономический интерес одного субъекта сталкивается с не менее сильным стремлением другого субъекта получить наибольшую выгоду. Для достижения победы в конкурентной борьбе происходят снижение издержек и цен на продукцию, повышение ее качества, производство товаров, отвечающих требованиям потребителей и т.д. Иначе говоря, конкуренция выступает как дополнение и противовес предпринимательскому эгоизму. Она направляет его хозяйственную деятельность в интересах всего общества.

Еще более полно и последовательно развивается действительный рыночный механизм конкуренции у Д. Рикардо и других экономистов классического направления.

Раскрывая причины возникновения конкуренции, следует учитывать, что и (учение любого экономического явления должно опираться на три подхода:

- 1) причинно-следственный;
- 2) функциональный;
- 3) системный.

В рамках причинно-следственного подхода, когда выясняются «первичность» и «вторичность» процессов, обнаруживается, что исторически конкуренция порождается общественным разделением труда и частной собственностью, которые неизбежно ведут к установлению через рынок всеобщей связи хозяйствующих и экономически обособленных друг от друга субъекте. На основе функционального подхода, когда непосредственно раскрываясь характер взаимодействия этих субъектов, можно сделать вывод, что отношения конкуренции являются не каким-то предвиденным «злом» на пути развития экономической жизни человеческого общества, а одним из его фундаментальных, объективных законов. И наконец, системный подход позволяет определить конкуренцию как необходимый способ организации целостной системы рыночных отношений.

2.2. Основные признаки рынка чистой монополии.

Монополия – тип отраслевого рынка, на котором существует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей. В отличие от рынка совершенной конкуренции, на котором большое количество конкурирующих продавцов предлагают стандартизированный товар, у чистой монополии нет конкурентов на рынке её товара. Чистая монополия в реальной жизни встречается довольно редко, чаще она присутствует на местных рынках, а не на национальных или мировых. Так, например, в маленьком городе может быть только один-единственный центр довузовской подготовки, и в силу этого он становится монополистом.

Среди барьеров, способствующих появлению монополии и помогающих её поддерживать, можно выделить следующие: исключительные права, полученные от правительства или местных властей, благодаря которым фирма получит статус единственного продавца; право собственности на все важнейшие источники какого-либо производственного ресурса, преимущество низких средних издержек крупного производства в отдельных отраслях, которое приводит к образованию естественных монополий.

Одной из основных причин появления и существования монополии является наличие столь значительной экономии на масштабе производства, что возможно присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего положительную прибыль. В этом случае говорят о естественной монополии.

Если фирмы могут последовательно снижать средние издержки и получать прибыли путём расширения производства, чтобы удовлетворить рыночный спрос, то, в конечном счете, как основной поставщик утвердится одна фирма. Таким образом, преимущества в затратах, имеющиеся у очень крупных фирм, могут позволить одной фирме, обслуживающей весь рынок в качестве единственного продавца, производить продукцию с более низкими издержками, чем это было возможно, если бы рынок обслуживался двумя или более продавцами. Это способствует не только укреплению сильной монопольной власти утвердившейся на рынке фирмы, но также становится практически непреодолимым барьером для входа на рынок других фирм. Итак, естественная монополия – это фирма, которая в состоянии удовлетворить весь рыночный спрос на продукт с меньшими издержками, чем те, которые были бы возможны, если бы две или более фирм поставляли точно такое же количество товара. Такого типа монополию называют естественной потому, что в этом случае входные барьеры основываются на особенностях технологии, отражающих естественные законы производства, а не на правах собственности или правительственных лицензиях.

Следовательно, принудительное рассредоточение производства на нескольких предприятиях в этом случае нецелесообразно, так как оно привело бы к росту средних издержек (издержек на единицу продукции), а значит, и к росту цены единицы продукции. В данном случае производство на одном крупном предприятии оказывается с точки зрения общества более эффективным, чем производство такого же объёма продукции на нескольких мелких или средних предприятиях. Именно поэтому существование естественных монополий не запрещено антимонопольными законодательствами. В то же время правительство сохраняет за собой право регулировать действия таких монополий, чтобы не допускать злоупотребления монопольной властью, которую оно предоставило. Например, правительство может контролировать качество услуг и цены, устанавливаемые естественными монополиями.

Рассмотрим 2 рисунка, которые характеризуют спрос на продукцию совершенно конкурентной фирмы (рисунок 1) и спрос на продукцию монополии (рисунок 2).

Рисунок 1 – спрос на продукцию совершенно конкурентной фирмы

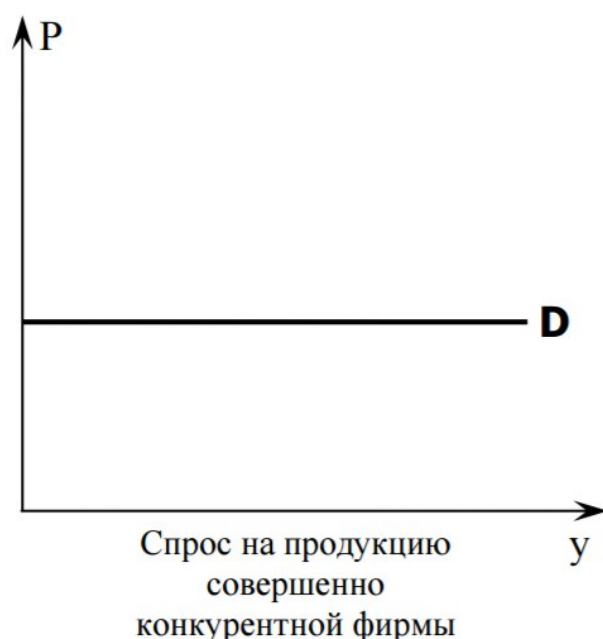
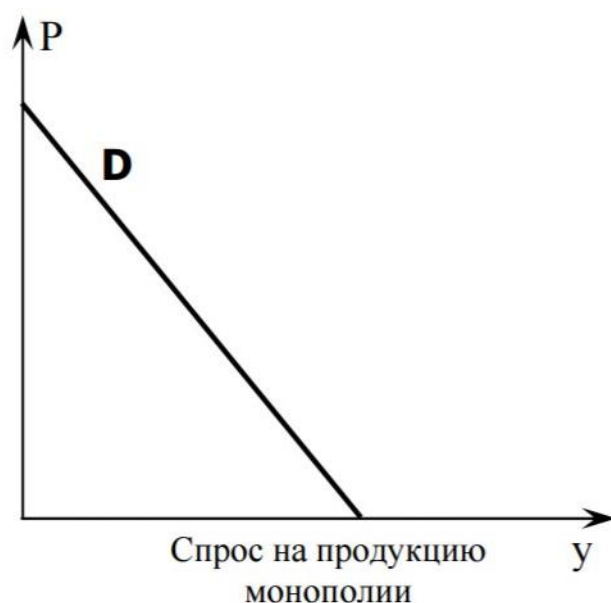


Рисунок 2 – спрос на продукцию монополии



Итак, чистая монополия — это рынок, имеющий только одного продавца и множество покупателей. Поскольку фирма-монополист является единственным продавцом товара, кривая спроса для этой фирмы будет не чем иным, как кривой рыночного спроса. Отсюда понятно, что данная кривая имеет отрицательный наклон, как показано на рисунке 2. Это принципиальное отличие между монополистом и фирмой, работающей в условиях совершенной конкуренции (рисунок 1), во многом определяет и различия в их поведении.

Идеально конкурентная фирма может продавать столько, сколько захочет, по рыночной цене. Монополия же не принимает цену как нечто данное. По мере увеличения объема выпуска цена непременно должна снижаться, потому что кривая спроса направлена вниз. Ради повышения цены монополист вынужден сократить объем производства (продаж), потому что потребители всегда отвечают на повышение цены уменьшением покупок данного блага. Следовательно, конкурентная фирма, максимизирующая прибыль, должна выявить только оптимальный объем выпуска. Фирма-монополист, преследующая ту же цель, должна не только определить количество товара, максимизирующее прибыль, но ещё и установить такую

цену, при которой всё произведённое количество было бы выкуплено потребителями. В этом смысле управлять монополией сложнее, чем конкурентной фирмой. Сразу же отметим, что, максимизируя прибыль, монополист сначала определяет объём выпуска и только после этого устанавливает цену на свою продукцию

2.3. Типы конкурентных стратегий образовательных учреждений.

Есть более чем 20 типов стратегий и гораздо большее число модификаций стандартных стратегий. Наиболее характерно для учебных заведений, четыре основных типа стратегий: атака, защита, фокус и ликвидации.

Стратегия характеризуется наступлением лидеров регионального рынка образования или молодых «агрессивных» учебных заведений, пользующимся значительной поддержкой государства, крупнейших предприятий и финансовых учреждений.

Типовые стратегии наступления.

Стратегия постоянного наступления предполагает активную, агрессивную позицию образовательных учреждений на рынке и направлена на завоевание и расширение доли рынка. Такая стратегия выбирается крупнейшей организации в регионе, в следующих случаях:

- ее доля на рынке ниже необходимого минимума для лидера (30-50% от объема услуг) или резко сократилась в результате действий конкурентов и не обеспечивает достаточного уровня прибыли;
- организация собирается принести новую образовательную услугу на рынок;

- школы-конкуренты теряют свои позиции, и это реальная возможность расширить свою долю рынка при относительно низкой стоимости.

Стратегия лидерства по качеству - это обеспечение лидерства образовательного учреждения за счет достижения лучших результатов в регионе по качеству предоставляемых образовательных услуг; "у нас качество лучше, чем у них"; "элитное качество образования". Характерный имидж выявляется в процессе государственной аккредитации образовательного учреждения и высокими профессиональными достижениями выпускников.

Стратегия "захвата незанятых пространств" связано с неспособностью образовательных учреждений от конкурентов открытых вызовов в ценовой и рекламной борьбе с высокой стоимостью дифференциации и т.д. Вместо того, организация проводит политику работы в новых географических районах, разработка новых технологий, укрепления ее основные преимущества, т.е. получение пособий, где наиболее четко можно показать самую сильную сторону школы.

Стратегия опережающего удара состоит в действиях по сохранению выгодной позиции на рынке, которые исключают возможность копирования стратегии образовательного учреждения конкурентами. Эти действия должны полностью блокировать любые попытки конкурентов, чтобы подтолкнуть организацию на вторичную роль.

Стратегия лидерства по издержкам - стратегия лидерства за счет экономии на издержках. Стратегическое управление - одна из общих стратегий организации, направленных на создание конкурентных преимуществ. Используя стратегию лидерства в затратах, школа сосредотачивается на более широкий рынок и производит товары в больших количествах, при минимальных затратах и предлагать низкие цены. Эта стратегия основана на производительность и обычно связана с

существованием эффекта кривой опыта. Она включает в себя тщательный контроль постоянных затрат, инвестиции в образовании, направленных на реализацию эффекта кривой опыта, тщательного изучения новых образовательных услуг, снижение затрат маркетинга. В центре внимания - снижение затрат по сравнению с конкурентами.

Образовательные услуги по низким ценам - это больше, чем просто идти вниз по кривой опыта. Образовательное учреждение должно использовать любую возможность, чтобы получить преимущество в стоимости, не обращая внимания на все это, принципы дифференциации, так как с точки зрения общества, образовательная услуга должна быть приемлемой или сравнима с услугами конкурентов ..

Стратегия обороны построена на укрепление рыночных позиций компаний, которые не могут в полной мере конкурировать с лидером регионального рынка или тратить ресурсы на развитие услуг, или по разным причинам имели неудачи в реализации основных услуг.

Стратегия обороны и укрепления предполагает способность образовательного учреждения удержать рыночные позиции, завоеванные в результате прежней деятельности, а также означает проведение организацией курса на сохранение имеющейся рыночной доли. Необходимость в данной стратегии возникает, если рыночная позиция компании является удовлетворительной или она чувствует нехватку средств для проведения агрессивной политики, и если она боится провести последний из-за возможных побочных реакций со стороны конкурентов или ограничений, наложенных государством. Для лидеров отрасли чувствуют эта стратегия препятствовать доступу к рынку новых организаций, а также кандидаты на руководство не давало возможности укрепить свои позиции. Для среднего или небольшого учебного заведения, эта стратегия является тяжелой борьба за сохранение количества студентов на этом уровне.

Стратегия ответного удара состоит в информировании конкурентов о том, что их действия не останутся без ответа, то есть, учебное заведение готово защищать свое конкурентное преимущество. Готовность отразить нападение и доведение до конкурентов, данных о возможности принятия контрмер может несколько охладить пыл нападающих, поскольку результат от наступательных действий может оказаться нулевым или отрицательным.

"Противопожарные" стратегия характерна для образовательных учреждений, находящихся в трудной жизненной ситуации, постепенно ухудшающейся. В этой ситуации организация может кардинально изменить свою стратегию, чтобы восстановить утраченные позиции и укрепить свои позиции на рынке.

Стратегия партизанской войны предполагает осуществление организацией "вылазок" и спланированное "беспокойство" конкурентов на их собственных рынках. Тем самым учебное заведение как бы делает своим соперникам своеобразное предупреждение о своей экономической силе, чтобы у последних не возникло желание атаковать его позиции. Также действия могут побудить конкурентов пойти на соответствующие договоренности (координацию действий, разделение рынка образовательных услуг и другие компромиссы). Обычно стратегию партизанской войны относят к оборонительным стратегиям.

Стратегия восстановления или разворота характерна для образовательных учреждений, находящихся в сложном, постепенно ухудшающемся положении. Например, учебное заведение повышения квалификации вышло на рынок высшего образования и затратило большие средства на "входной барьер": лицензия, программы, преподаватели, библиотека. Однако доходы от программ высшего образования не оправдали расходов, и организация несла несколько лет убытки. Принимается решение об уходе с рынка высшего образования к более активной работе в нише повышения квалификации и переподготовки кадров по линии Минобороны и

Минобразования. В такой ситуации организация может кардинально изменить свою стратегию и восстановить утраченные позиции на рынке переподготовки кадров.

Стратегия фокусирования (концентрации) - одна из общих и наиболее распространенных стратегий на рынке образовательных услуг для больших организаций. Она состоит в концентрации на одном или нескольких сегментах рынка (школьное, начальное профессиональное образование) без стремления охватить весь рынок. Цель здесь состоит в удовлетворении потребностей выбранного целевого сегмента более качественно, чем конкуренты. Такая стратегия может быть основана на дифференциации и на лидерстве по издержкам либо и на то и на другое, но только в рамках целевого сегмента. Стратегия позволяет добиться высокой доли рынка в целевом сегменте, но всегда ведет к малой доле рынка в целом.

Стратегия дифференциации (специализации) - одна из общих стратегий образовательного учреждения, направленных на создание конкурентных преимуществ. Дифференциация заключается в стремлении организации к уникальности в каком-либо аспекте, который считается важным большим числом клиентов. Организация выбирает одну или несколько групп таких клиентов и осуществляет свою деятельность таким образом, чтобы удовлетворить запросы граждан. Стратегия дифференциации не всегда совместима с целью завоевания большой доли рынка, поскольку большинство граждан может быть не склонно платить повышенную цену даже за образовательную услугу высокого качества. Дифференциация может принимать различные формы: имидж вуза, технологическое совершенство, учебно-методическое обеспечение, развитие обучения через Интернет, обеспечение трудоустройства выпускников.

Стратегия сфокусированной дифференциации - ситуация, когда организация в пределах выбранного сегмента усиливает дифференциацию услуг по цене, качеству или видам программ, пытаясь выделиться среди

других учебных заведений регионального рынка. Наиболее характерными видами являются стратегия «высокое качество - высокая цена», «среднее качество - по доступной цене», «низкое качество - низкая цена», «наши хорошие услуги по цене ниже, чем у конкурентов».

Стратегия ликвидации характерна для организаций в кризисных ситуациях (убыточностью, коллективный распад, аннулирование лицензии и др.). Как правило, это относится к организациям, которые уже не могут конкурировать с крупными образовательными учреждениями региона, города или района. Для этого вам необходимо преодолеть «барьер выхода» уход с рынка и близко к организации оплаты долгов.

Стратегия ликвидации - предельный случай стратегии целенаправленного сокращения. Здесь организация в течение короткого периода времени ликвидирует (закрывает) отдельные подразделения (кафедры, факультеты, филиалы), так как нуждается в перегруппировке сил для обеспечения роста эффективности своей деятельности, либо отказывается от некоторых направлений своей деятельности.

Стратегия свертывания (сокращения) предполагает реструктуризацию самостоятельных структурных единиц (филиалов и представительств), от которых головное учебное заведение либо отказывается вообще, либо сохраняет лишь частичный контроль.

Стратегия отступления обычно связана с сокращением рыночной доли в возможно короткий срок в целях увеличения прибыли. Организация может оказаться в ситуации, когда ей срочно необходимы денежные средства, и она идет на то, чтобы «продать» часть своей рыночной доли конкурентам. Это, как правило, вынужденная, а не выбираемая стратегия. Эта стратегия предполагает постепенное сворачивание образовательных услуг либо ликвидацию подразделений организации, не свойственных образовательному

учреждению (коммерческий центр, гостиница, ресторан, убыточная автошкола).

Стратегия "сбора (снятия) урожая" - отказ от долгосрочного взгляда на образовательную услугу в пользу максимизации доходов в краткосрочной перспективе. Данная стратегия предполагает получение максимально возможного дохода от сокращения конкретного вида деятельности до минимального уровня.

Иногда, крупные коммерческие организации (банки, предприятия) создают учебные заведения, но когда понимают, что они не рентабельны, стараются быстро от них избавиться.

Таким образом, можно предложить следующую итоговую таблицу по основным стадиям жизненного цикла товара и соответствующим им конкурентным стратегиям фирмы.

Таблица 8 - Типы конкурентных стратегий в зависимости от стадии жизненного цикла товара

	Выведение на рынок	Рост	Зрелость, насыщение	Упадок
Товар	Предложить базовый товар	Предложить усовершенствованные варианты товара, сервис и гарантии	Производить разнообразную номенклатуру торговой марки и ее моделей	Прекратить производство слабых товаров
Цена	Цена, равная издержкам плюс фиксированная прибыль	Цена, позволяющая проникнуть на рынок	Цена, позволяющая дать достойный отпор конкурентам	Сниженная цена

Распространение	Сформировать избирательное распространение	Сформировать интенсивное распространение	Сформировать более интенсивное распространение	Действовать избирательно : отказываться от неприбыльных каналов распространения
Реклама	Добиться ознакомления с товаром первых приверженцев и дилеров	Добиться ознакомления с товаром и интереса к нему массового рынка	Подчеркивать отличия и преимущества торговой марки	Сократить рекламу до уровня, необходимого для сохранения консервативных приверженцев
Стимулирование сбыта	Использовать интенсивные меры по стимулированию сбыта, чтобы заинтересовать покупателей	Сократить мероприятия по стимулированию сбыта, пожиная плоды растущего покупательского спроса	Увеличить меры по стимулированию сбыта, чтобы стимулировать переключение покупателей на свою торговую марку	Сократить мероприятия по стимулированию сбыта до минимального уровня

Модель базовой стратегии организации можно представить в виде схемы, в которой перечисляются факторы позиционирования организации на рынке и типовые стратегии развития организации. Путем пересечения факторов и стратегий удобно анализировать возможные варианты поведения организации на рынке в зависимости от воздействия внешней и внутренней среды. Конечно, конкурентное положение организации на рынке должно быть предварительно четко определено в регионе по следующим факторам: объем продаж образовательных услуг (% или тыс. руб.), численность студентов и учащихся (чел. или %), стоимость материально-технической базы (тыс. руб.).

На выбор конкретной стратегии из перечисленного набора типовых оказывают влияние разнообразные факторы:

1. Вид оказываемых услуг и особенности отрасли, в которой работает организация. В первую очередь, здесь принимается во внимание уровень конкуренции со стороны учебных заведений, предоставляющих аналогичные образовательные услуги на тех же рынках.

2. Состояние внешнего окружения. Стабильно оно или подвержено частым изменениям? Насколько предсказуемы эти изменения?

3. Характер целей, которые ставит перед собой учебное заведение; ценности, которыми руководствуются при принятии решений высшие менеджеры или учредители (для негосударственных образовательных учреждений).

4. Уровень риска. Риск является реальным фактором жизнедеятельности учебного заведения. Поэтому перед руководством **вуза** всегда стоит вопрос: какой уровень риска является допустимым?

5. Внутренняя структура учебного заведения, ее сильные и слабые стороны. Сильные функциональные зоны организации способствуют успешному использованию открывающихся новых возможностей. Слабые стороны требуют постоянного внимания со стороны руководства при выборе стратегии, ее реализации, чтобы избежать потенциальных угроз и успешно конкурировать с другими образовательными учреждениями,

6. Опыт реализации прошлых стратегий. Этот фактор связан с "человеческим фактором", с психологией людей. Он может носить как позитивный, так и негативный характер. Часто руководители сознательно или интуитивно находятся под влиянием опыта реализации стратегий, выбранных образовательным учреждением в прошлом. Опыт позволяет, с одной стороны, избежать повторения прошлых ошибок, а с другой - ограничивает выбор.

7. Фактор времени. Этот фактор при принятии управленческих решений играет важную роль. Он может способствовать успеху или неудаче учебного заведения. Даже самая прекрасная стратегия, новая технология или новая образовательная услуга не приведут к успеху, если они будут заявлены на рынок не вовремя.

Многофакторность выбора стратегии во многом предопределяет необходимость разработки нескольких стратегических альтернатив, из которых и осуществляется окончательный выбор.

Стратегические альтернативы - набор различных частных стратегий, позволяющих достичь стратегических целей учебного заведения во всем их многообразии, в рамках выбранной базовой стратегии и ограничений на использование имеющихся ресурсов. Каждая стратегическая альтернатива предоставляет разные возможности и характеризуется разными затратами и результатами.

2.4. Рынок образовательных услуг и довузовской подготовки Казахстана. ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС»

Рынок образовательных услуг – это социально значимый рынок, на котором осуществляется купля-продажа образовательных услуг и продуктов основными субъектами данного рынка.

Как на любом рынке, на рынке образовательных услуг имеются «свои» производители, потребители, посредники.

Но на рынке профессионального образования взаимодействуют не две стороны (производитель и потребитель), а четыре типа субъектов:

- Потребители - студенты, слушатели сразу же получают образовательные услуги;

- работодатели, которые заинтересованы в обновлении кадров организаций и в повышении квалификации сотрудников, осуществляющих оплату обучения своих сотрудников, а также служащие базой для прохождения производственной практики студентами;

- Государство - заказчик и потребитель, который заинтересован в формировании квалифицированной рабочей силы.

В качестве производителей образовательных услуг выступают юридические или физические лица, имеющие лицензию на данный вид деятельности: школы, лицеи, гимназии, колледжи, техникумы, вузы, различные учебные центры, бизнес-школы, бизнес-центры.

Следует отметить, что отсутствие лицензии не означает, что таких производителей нет вообще или они отсутствуют на рынке образовательных услуг. Например, репетиторство по-прежнему актуально для учащихся в выпускных классах.

В последние годы активно внедряются на рынок образовательных услуг в качестве производителей коммерческие образовательные центры, прошедшие соответствующую аккредитацию и получившие лицензию на право ведения образовательной деятельности, предлагающие различного рода услуги дополнительного образования (краткосрочные курсы, семинары, индивидуальное консультирование). Устанавливая, как правило, достаточно низкую оплату за обучение, выдавая различные виды документов о прослушивании краткосрочных программ, учебные центры имеют возможность привлечь к себе достаточно большое количество слушателей, для которых невысокая стоимость, небольшой срок обучения и конечный документ – факторы, определяющие выбор.

Вопрос о потребителях образовательных услуг относится к разряду дискуссионных, понимание данного термина не столь просто и однозначно.

Наиболее распространенной является следующая классификация потребителей образовательных услуг: студенты, учащиеся, слушатели, и их родители; работодатели (коммерческие и некоммерческие организации) и государство.

Представляется, что при таком расширенном понимании потребителей образовательных услуг, игнорируется одна из существенных характеристик этих услуг, а именно: неотделимость предоставления услуг от потребления.

Например, потребители обучаются не «вообще», а в конкретном вузе. Именно с предоставляющей образовательную услугу университетом потребитель ассоциирует тот результат, который он получает или собирается получить. Каждый вуз предоставляет уникальную, постоянно изменяющуюся образовательную программу, которую невозможно дублировать: набор дисциплин, уровень преподавания и методического обеспечения, комплекс аудиторных и внеаудиторных занятий и др. Образовательная услуга отличается большой вовлеченностью самого потребителя в процесс её получения, что является основой для создания и развития долгосрочных партнерских отношений. Однако сегодня можно говорить о возможности перехода от обучения в присутствии и под контролем преподавателя к дистанционному обучению, которое предусматривает ответственность самого студента за качество и результат обучения.

Родителей студентов, на мой взгляд, некорректно рассматривать в качестве потребителей образовательных услуг. Они представляют собой одну из контактных аудиторий, которая в той или иной степени может воздействовать на рыночное положение вуза и требует эффективной

маркетинговой работы с ними, но не как с потребителями, а именно как с группой людей, на лояльное отношение которых университет может рассчитывать.

Большинство абитуриентов, согласно нашим данным, в нынешних условиях делают выбор в пользу того или иного вуза, руководствуясь мнением родителей так как:

Во-первых, профессиональные интересы школьника (сама профессия или форма получения образования) могут не соответствовать финансовым возможностям его родителей.

Во-вторых, интересы школьника могут не совпадать не только с представлением родителей о будущем своего ребенка, но и с их пониманием о перспективности выбираемой профессии, что весьма немаловажно, так как возможная смена профессии (при неправильном ее выборе) потребует новых затрат, в том числе и финансовых.

Это приводит к тому, что школьники и их родители, ориентирующиеся на разный подход к выбору профессии. Школьники – прежде всего исходя из своих интересов, родители – исходя из финансовых возможностей и своих представлений о будущем своего ребенка (в частности из своих представлений о будущем рынке труда).

В результате возможных несовпадений интересов детей и родителей. Необходима система привлечения абитуриентов – «профориентация» - однако в условиях платного обучения работа с потребителем образовательных услуг приобретает новые стороны. Если раньше в учебное заведение можно было привлечь школьника второстепенными условиями (наличие спортивных секций), то сейчас (при существенности платы за обучение) в качестве потребителя образовательных услуг выступает дуэт «будущий студент – его родитель».

Родители рассматривают материальные вложения в образование детей как «вложение в будущее», как долгосрочные инвестиции, которые обеспечивают им и их детям будущее. «Первое решение об инвестициях в образование принимается в 15 лет, когда подросток может либо пойти в колледж, техникум или училище, получить образование и уже примерно с 17-18 лет начать трудовую деятельность (зарабатывать деньги), либо поступить в вуз и начать зарабатывать с 22 лет».

Таким образом, пока студенты вузов учатся, заработная плата их ровесников, окончивших средние профессиональные учебные заведения, может постоянно расти с увеличением трудового опыта. С другой стороны, выпускники вузов имеют возможность получить более высокооплачиваемую работу.

Являются ли непосредственными потребителями образовательных услуг вуза, работодатели? На мой взгляд, нет, так как они приобретают на данном рынке не образовательные услуги, а рабочую силу, оцениваемую с точки зрения компетенций.

Компетенции – это способности личности или организации применять знания, умения и личностные качества для результативной и успешной профессиональной деятельности, причем способности, наиболее востребованные сегодня и в перспективе. К основным профессиональным компетенциям относятся профессиональные знания, умения и навыки, способность к творчеству (в том числе умение принимать неординарные решения), дисциплинированность и ответственность, коммуникабельность и деловая этика.

Работодатель может также выступать в качестве корпоративного клиента, когда организация платит за обучение своих сотрудников.

Очень неоднозначная роль государства на рынке образовательных услуг. Он действует не только в качестве гаранта качества образования, но

и в качестве заинтересованной стороны - заказчика и потребителя. С одной стороны, государство создает спектр образовательных услуг, устанавливает перечни учебных программ, разрабатывает образовательные стандарты для всех уравнивает обучение и проводит государственную аккредитацию учебных заведений, регламентирует условия поступления в вузы, то есть определяет основные «правила игры». С другой стороны, государство выступает в качестве потребителя, является предметом маркетинговых усилий со стороны образовательных учреждений в борьбе за государственный заказ на подготовку специалистов определенной квалификации.

В роли посредников на рынке образовательных услуг выступают фирмы по оказанию маркетинговых и юридических услуг, рекламные агентства, консультационные фирмы, кредитно-финансовые учреждения, службы занятости. Они накапливают, обрабатывают и предоставляют конечным пользователям информацию о рынке образовательных услуг, участвуют в продвижении услуг, формировании каналов сбыта, в финансировании и кредитовании как производителей, так и потребителей образовательных услуг.

По всей территории Казахстана насчитывается более 10 000 разных центров довузовской подготовки. Алматинская область занимает одно из лидирующих мест по подготовки специалистов международного класса любых направлений. Так же стоит учитывать, что, не смотря на огромное количество стран, с которым Казахстан давно сотрудничает, первое и основное занимает Российская Федерация. Именно поэтому дипломы российского образца очень ценятся. Огромный процент выпускников каждый год поступает именно в российские ВУЗы. Но при этом будущие абитуриенты сталкиваются с проблемой недостаточной подготовки, в связи с разными критериями выпускных и вступительных нормативов. Как раз таки для решения и облегчения этой проблемы, начали

создаваться центры довузовской подготовки, которые направлены на поступление в российские ВУЗы.

Центры довузовской подготовки бывают трех типов:

1. государственные
2. коммерческие
3. частные

Подготовительные долгосрочные курсы существуют при многих государственных и негосударственных вузах. Одни целенаправленно готовят абитуриентов к поступлению в свой вуз, другие специализируются на подготовке к экзаменам в различных вузах. Существуют и самостоятельные образовательные центры, которые предлагают длительные программы подготовки к поступлению в разные вузы – «Учебный центр ПРОГРЕСС». Обучение ведется по всем общеобразовательным предметам, по которым проводятся вступительные и выпускные испытания.

В крупных городах на данный момент доминируют центры государственного и коммерческого типа. Частные больше подходят для маленьких городов, где нет выбора университетов.

Долгосрочные курсы имеют ряд достоинств перед другими формами подготовки:

- Длительный срок обучения

Это основное преимущество долгосрочных курсов. На среднесрочных и интенсивных курсах обучение сводится к повторению, натаскиванию и зубрежке материала. А вот за год-два занятий можно наверстать пропущенное из школьной программы, детально проработать все темы и вопросы, разобраться в сложных случаях. Необходимо время, чтобы новый материал уложился в голове, поэтому долгосрочная подготовка – оптимальный вариант".

Многие преподаватели отмечают, что зачастую абитуриенты не умеют правильно применять знания. На длительных курсах есть время научиться анализировать, делать выводы, адаптироваться к вузовской системе обучения, рассчитанной на большие объемы нового и сложного материала. Один-два пропуска не скажутся на качестве подготовки, тогда как на краткосрочных курсах они могут обернуться сильным отставанием – нагнать упущенное будет проблематично.

- **Равномерность** **нагрузки**

Длительное обучение позволяет более последовательно, без рывков и перегрузок изучать материал – и не в ущерб школьной программе. Совсем другое дело – подготовка к поступлению в вуз за короткий срок.

- **Отработанная методика преподавания**

Преподаватели работают по проверенным авторским методикам, которые позволяют эффективно усваивать учебный материал. Они хорошо знают, какие темы и задания часто вызывают затруднения и подробно останавливаются именно на них.

- **Учитывается специфика вуза**

Экзаменационные билеты по одним и тем же предметам отличаются в разных вузах: у некоторых есть любимые темы, из года в год предлагаемые абитуриентам.

- **Чувствуется атмосфера вуза**

Занятия в стенах самого университета дают возможность почувствовать атмосферу будущей alma-mater, пообщаться со студентами, узнать любимые темы экзаменаторов и взять конспекты. Кстати, не лишним будет убедиться, что это действительно курсы самого вуза, а не конторы, арендующей здесь помещение. Знакомство с институтом поможет избежать дополнительного стресса. В то время как другие абитуриенты, впервые перешагнув порог вуза, будут искать нужную аудиторию, вы уверенно направитесь по знакомым уже коридорам и лестницам.

Долгосрочные курсы предлагают два режима обучения: два-четыре раза в неделю в будние дни по вечерам (с 17.00 до 20.00) и один-два раза в выходные (с 10.00 до 15.00).

При выборе графика учебы стоит учитывать, что посещать лекции после школы непросто. Но и занятия в выходные потребуют усилий и усидчивости, поскольку добавится еще один полноценный учебный день. Второй вариант может оказаться самым удобным для иногородних абитуриентов или тех, кто загружен в школе или секциях.

Стоимость обучения зависит от статуса вуза, набора предметов, продолжительности обучения и количества слушателей в группе.

Основная информация о предприятии

Индивидуальное предпринимательство «Учебный центр ПРОГРЕСС»

Юридический адрес: 040000, Республика Казахстан, Алматинская область, город Талдыкорган, улица Гаухар-Ана, дом 110/112, офис №5.

ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС» — центр довузовской подготовки учеников 10-х и 11-х классов к ЕНТ, ЕГЭ и другим видам выпускных и вступительных экзаменов. Как самостоятельная организация, существует с 2015 года. УЦ "ПРОГРЕСС" является одним из ведущих центров подготовки выпускников в алматинской области.

Девиз нашего Учебного Центра – Гарантия безопасности – профессионализм кадров!

Цель деятельности «УЦ ПРОГРЕСС» -оказание высококачественных образовательных услуг и способность полностью удовлетворить ожидания потребителей.

Основные принципы Политики:

1. Качество образовательных услуг – залог успешной деятельности УЦ.

2. Индивидуальный подход.

Мы считаем, что только индивидуальный и дифференцированный подход к каждому ученику в процессе оказания образовательных услуг гарантирует максимальную эффективность обучения.

3. Ответственность и профессионализм каждого.

Ответственное и профессиональное отношение каждого сотрудника – необходимое условие успешной работы коллектива и поддержания репутации Учебного Центра. Каждый сотрудник Центра отвечает за качество своего труда.

4. Соблюдение морально-этических норм в отношениях между Центром и его Клиентами, Партнерами и Сотрудниками.

Конструктивные и доверительные отношения с партнерами по бизнесу, никаких компромиссов в ущерб качеству оказываемых услуг.

Для реализации политики в области качества руководство «УЦ ПРОГРЕСС» определило следующие цели:

- повышение удовлетворенности клиентов путем изучения их требований и ожиданий;
- расширение комплекса образовательных услуг, за счет разработки новых программ и форм обучения;
- совершенствование программ и методик обучения;
- создание с зарубежными партнерами высокоэффективных объединенных методик обучения и совместных программ обучения;
- постоянное улучшение качества оказываемых услуг

Учебный Центр "Прогресс" это возможность получить качественную подготовку к вступительным экзаменам в лучшие вузы России по

приемлемой цене. Среди наших сотрудников имеются выпускники, окончившие такие вузы как МГУ, ТГУ, ТПУ, МАИ, НГТУ, ТУСУР, НГУ.

3.Социальная ответственность

Задание для раздела «Социальная ответственность»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3401	Воробьева Евгения Андреевна

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Экономика
Уровень образования	Специалист	Направление	080103_Национальная экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны,технологического процесса, механического оборудования)на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	Работа выполнялась в административном двухэтажном здании, расположенном в центре города. Рабочей зоной являлось помещение, занимающее 2 кабинета, 1 подсобка и 4 учебные аудитории, общей площадью 125 м², включающее 4 персональных компьютера, 2 проектора и 2 многофункциональных принтера. На производительность труда сотрудника, находящегося на рабочем месте, могут влиять следующие вредные производственные факторы: отклонение температуры и влажности воздуха от нормы, недостаточная освещенность рабочего места, повышенный уровень электромагнитных излучений. Кроме того, работник может подвергаться действию опасных факторов: поражение электрическим током, возникновение пожаров в результате короткого замыкания. Негативное воздействие на окружающую среду в процессе работы практически отсутствует. Наиболее вероятно возникновение чрезвычайных

	<i>ситуаций техногенного характера в результате производственных аварий и пожаров.</i>
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	- ГОСТ 12.1.005-88 ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны. - СНиП II-4-79. Естественное и искусственное освещение. - СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03. Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы. - ГОСТ 12.0.003-74 ССБТ. Опасные и вредные производственные факторы. Классификация. - ГОСТ 12.1.038-82 ССБТ. Электробезопасность. Предельно допустимые значения напряжений прикосновения и токов. - ГОСТ 12.1.030-81 ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление и зануление. - ГОСТ 12.2.032-78 ССБТ. Рабочее место при выполнении работ сидя. Общие эргономические требования. - СН 245-7. Санитарные нормы проектирования промышленных предприятий. - СП 2.2.1.1312-03. Гигиенические требования к проектированию вновь строящихся и реконструируемых промышленных предприятий. - СН 181-70. Указания по проектированию цветовой отделки интерьеров производственных зданий промышленных предприятий. - СНиП II-2-80. Противопожарные нормы проектирования зданий и сооружений. - СНиП 2.01.02-85 Противопожарные нормы.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации;	– безопасность труда; – стабильность заработной платы; – поддержание социально значимой

- системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - обязательное страхование всех сотрудников
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	–спонсорство и корпоративная благотворительность; –взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - содействие охране окружающей среды;
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности	1.ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility». 2.Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». 3.GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива

	4.Добровольной отчетности. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию</i>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2016
---	-------------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова А.С.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3401	Воробьева Евгения Андреевна		

РОЛЬ КСО В УПРАВЛЕНИИ ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС»

Сущность корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность—это:

- 1) комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- 2) нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Иными словами социальная ответственность бизнеса – концепция, согласно которой бизнес, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта/услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом.

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО. Согласно позиции А. Керолла, корпоративная социальная ответственность является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды (рисунок 11).

Рисунок 11 – Компоненты социальной ответственности корпорации.



Лежащая в основании пирамиды экономическая ответственность непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности потребителей и, соответственно, извлекать прибыль.

Правовая ответственность подразумевает необходимость законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики, соответствие его деятельности ожиданиям общества, зафиксированным в правовых нормах.

Этическая ответственность, в свою очередь, требует от деловой практики созвучности ожиданиям общества, не оговоренным в правовых нормах, но основанным на существующих нормах морали.

Филантропическая ответственность побуждает компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

Анализ эффективности программ КСО предприятия

Анализ эффективности программ КСО проводится в случае, если на предприятии реализуются внешние (направленные во внешнюю среду предприятия) или внутренние (направленные во внутреннюю среду предприятия) программы КСО.

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;
 - стабильность заработной платы;
 - поддержание социально значимой заработной платы;
 - дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
 - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
 - оказание помощи работникам в критических ситуациях и т.д.
- К внешней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- готовность участвовать в кризисных ситуациях;
- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров)..

Основные этапы анализа:

- 1) Определение стейкхолдеров организации.
- 2) Определение структуры программ КСО.
- 3) Определение затрат на программы КСО.
- 4) Оценка эффективности и выработка рекомендаций.

1) Определение стейкхолдеров организации.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к косвенным местное население, экологические организации и т.д. Важным представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структуру стейкхолдеров организации необходимо внести в таблицу 6.

Таблица 6 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1.Преподавательский состав УЦ	1.Местное население
2.Обслуживающий персонал УЦ	2.Средние общеобразовательные учреждения (школы)
3.Ученики УЦ	3.Дошкольные учреждения (детские

	сады)
	4.ГУ Талдыкорганское детское психоневрологическое медико-социальное учреждение «Камкор»

Вывод:

В современном мире вести коммерческую деятельность невозможно без учета корпоративной социальной ответственности. Учет КСО может сформировать конкурентное преимущество компании, если управление этой деятельностью будет осуществляться системно, комплексно, на корпоративном уровне с привлечением всех сотрудников. Организация еще очень молодая и находится у самых истоков перспективного развития. Поэтому вся внутренняя и внешняя деятельность «Учебного Центра ПРОГРЕСС» напрямую связана с дошкольными и средними общеобразовательными учреждениями. На основе таблицы 1, можно сделать вывод, что, увеличивая список косвенных стейкхолдеров, «ПРОГРЕСС» увеличивает количество потенциальных клиентов.

2) Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

Открытая и ответственная работа с персоналом – фундамент устойчивого развития компании. «Учебный центр ПРОГРЕСС» активно работает над повышением привлекательности на рынке труда и привлечением персонала, обладающего необходимыми профессионально-квалификационными компетенциями, а также над дальнейшим профессиональным развитием сотрудников в соответствии с потребностями организации и корпоративными бизнес-задачами. Персонал любой организации – одно из ключевых конкурентных преимуществ на рынке. В число приоритетов кадровой политики ИП «УЦ ПРОГРЕСС» входят привлечение и удержание

сотрудников, обеспечение их профессионального развития, повышение мотивации и социальной защищенности.

Приоритеты кадровой политики

Социальная ответственность работодателя:

- дорожить своими работниками и выполнять взятые на себя обязательства
- принимать решения, исходя из социально-ответственного характера организации

Высокие корпоративные стандарты работодателя:

- предъявить высокие требования к квалификации, качеству труда, исполнению требований законодательства

Ориентация на работников:

- ориентироваться на работников как на корпоративный капитал организации
- строить прочные и долгосрочные партнерские отношения на социально-ответственной основе

Командная работа:

- формировать команду профессионалов, которые всегда готовы оказать содействие и прийти на помощь друг другу

Структура ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС» делиться на 3 группы:

- 1) Преподавательский состав
- 2) Обслуживающий персонал
- 3) Ученики

Так как у каждого человека есть потребность в признании и материальных ценностях, для каждой из групп дирекция организации подготовила индивидуальные виды поощрения.

Трудовое законодательство предусматривает самые различные меры поощрения, которые можно подразделить на моральные и материальные. В соответствии со ст. 191 ТК работнику за образцовое выполнение трудовых обязанностей, продолжительную и безупречную работу, новаторство в труде и за другие достижения на работе применяются следующие поощрения: объявление благодарности; выдача премий; награждение ценным подарком. Этот перечень не является исчерпывающим и может быть расширен отраслевыми правилами внутреннего распорядка либо уставом дисциплины труда. Работникам, успешно и добросовестно выполняющим свои трудовые обязанности, предоставляется преимущество и льготы в области социально-культурного обслуживания (путевки в санатории и дома отдыха).

Непосредственно на учеников «УЦ ПРОГРЕСС» такие виды поощрения не распространяются. Для них существует ряд своеобразных бонусов:

- Социальные льготы
- Внутренние олимпиады
- Маркетинг 1+1

Социальные льготы включают в себя гибкую систему скидок, а также гранты на бесплатное обучение для детей с ограниченными возможностями (инвалидам детства), воспитанникам детских домов, детям из малоимущих и многодетных семей.

Внутренние олимпиады помогают выявить ответственных, эрудированных, умных и одаренных детей. При этом победители получают грамоты, похвальные письма, поощрительные подарки и возможность перехода в группу на уровень выше.

Система маркетинга 1+1 предельно проста: «Приведи друга и получи скидку на обучение». Тем самым мы увеличиваем объем клиентской базы и поощряем ученика.

Таблица 7 - Определение структуры программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1. Новогодняя елка для воспитанников детского дома-интерната	Благотворительные пожертвования	ГУ Талдыкорганское детское психоневрологическое медико-социальное учреждение «Камкор»	Ежегодно	Помощь, благотворительность, реклама
2. Субботники	Корпоративное волонтерство	Местное население	Ежегодно	Забота о природе и населении
3. Внутренние олимпиады	Гранты на бесплатное обучение, подарки	Ученики ИП «УЦ ПРОГРЕСС»	Ежеквартально	Поощрение учеников, привлечение новых клиентов.
4. День открытых дверей	Корпоративное волонтерство	Местное население	Ежегодно	Привлечение новых клиентов, реклама, узнаваемость лейбла

Всего лишь за год своего существования, компания успела оказать благотворительную помощь различным организациям города Талдыкоргана, Текелей и Алматинской области.

Среди тех, кому была предоставлена поддержка:

- СОШ-гимназия №1 им. Абая
- СОШ №4 им. М. Горького

- СОШ-гимназия №6 им. С. Макаренко
- СОШ №10 им. Ч. Валиханова
- Средняя школа №11 им. Есжана Берликожаулы с. Еркин
- Государственное Коммунальное Казенное Предприятие «Детский сад №45 АРМАН»
- Талдыкорганское психоневрологическое медико-социальное учреждение «Камкор»
- Школа-интернат для слабослышащих и глухих детей
- Центр Детского Творчества «Балдаурен»
- Талдыкорганская противочумная станция
- ГУ «Текелийское медико-социальное учреждение для престарелых и инвалидов общего типа»

3) Определение затрат на программы КСО

Такого понятия, как бюджет КСО в чистом виде не существует. Ведь само понятие КСО подразумевает охват множества направлений деятельности компании. Это и ее отношение к качеству продукции, коммуникации с партнерами и потребителями, ее поведение с сотрудниками, влияние на экологию и деятельность в регионе, где расположен бизнес. Прежде всего результаты деятельности по КСО должны быть полезны самому бизнесу. То есть стратегия КСО должна быть интегрирована в стратегию бизнеса, иначе она «повиснет в воздухе». Это правило ведет к тому, что часто из затрат на какую-либо программу просто невозможно выделить тот «чистый остаток», который послужил именно социальной ответственности. Поэтому есть одна общая схема для всех компаний — бюджеты по финансированию природоохранных мероприятий, отношению к сотрудникам и партнерам, помощь для детских домов и ассоциаций инвалидов закладываются в финансовые планы соответствующих отделов или департаментов: по охране труда, охране окружающей среды, помощь ассоциаций инвалидов, работы с персоналом и других.

Таблица 8 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период(год)
1	Реклама (в газетах, интернете, билборды, радио)	Тенге/месяц	10 000	10 000*12=120 000тг.
2	Корпоративное волонтерство	Чел/день	10/2000	10*2000*24дня=480 000тг.
3	Благотворительные пожертвования	Тенге	-	-
4	День рождения сотрудника	Тенге	2000	2000*18=36 000тг.
5	Новогодняя елка для воспитанников детского дома-интерната	Тенге	50 000	50 000тг.
6	Новогоднее поздравления: • Детей • Сотрудников • Учеников	Подарки	2000 3000 1000	2000*13=26 000тг. 3000*18=54 000тг. 1000*67=67 000тг.
7	Праздники: • День учителя • 8 марта • 23 февраля • Наурыз	Тенге/чел.	1500	1500*11=16 500тг. 1500*12=18 000тг. 1500*6=9000тг. 1500*18=27 000тг.
8	День открытых дверей	Тенге	10 000	10 000*2=20 000тг.
			Итого: Тг/Руб ~ 4,8	923 500тг. 192 400руб.

Анализируя данные результаты, руководство организации должно оценить эффективность социальной программы:

- с экономической точки зрения;
- с социальной точки зрения;
- с точки зрения выгоды для развития бизнеса и принять решение о целесообразности реализации социальных программ по данным направлениям в дальнейшем.

Оценка - по возможности применения способов достижения эффективности деятельности организации в результате реализации корпоративных социальных программ.

В данном аспекте можно оценить, как результаты и долгосрочное воздействие социальной программы организации оказывают влияние на достижение эффективности деятельности организации через показатели ее основной деятельности: финансовые показатели, сокращение операционных расходов и развитие кадровой политики и корпоративной культуры.

Особенность оценки эффективности социальных программ состоит в том, что если результаты могут быть оценены в течение одного года, то оценка результатов возможна только после завершения программы.

4) Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

1.Программа КСО соответствует целям ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС».

Главная ценность нашей компании – это ученики! Мы создаем наиболее комфортные условия для обучения, стараемся привлечь внимание каждого и доказать, что учеба может быть легкой и интересной.

2.Для «УЦ ПРОГРЕСС» преобладает внешнее КСО, так как от этого зависит количество наших учащихся и соответственно прибыль компании.

3.Все программы КСО полностью охватывают интересы стейкхолдеров.

4.Реализуя программы КСО фирма получает:

- социально-ответственное поведение- фирма заботиться о сотрудниках компании, стимулирующие надбавки дают больше стимула для качественной и творческой работы сотрудников.
- корпоративное волонтерство- социальная адаптация фирмы в обществе.
- благотворительные пожертвования- имидж фирмы, узнаваемость бренда.

5. Компания несет умеренные затраты на мероприятия КСО, результаты стоят потраченных средств. «УЦ ПРОГРЕСС» становится более узнаваем.

6. ИП «Учебный центр ПРОГРЕСС» только зарождается и стоит у самого истока рынка образовательных услуг, но уже подает своим создателям большие надежды. Наша организация напрямую работает с молодежью, поэтому ведет гибкую политику, постоянно вносит обновления и старается не отставать от ритма своих прямых клиентов(учеников). Движение – жизнь, а знания – это одна из самых важных жизненных потребностей человека.

Заключение

В настоящее время казахстанское образование претерпевает большие изменения в контексте всемирной глобализации и интеграции. Образовательный рынок становится все более конкурентоспособным. Каждый университет пытается доказать, что его образовательные услуги являются самыми передовыми в стране, и это могло бы соответствовать требованиям рынка.

Для того чтобы соответствовать международным стандартам и обеспечить качественное и конкурентоспособное образование, Министерство образования и науки Республики Казахстан поставило перед собой цель войти в мировое образовательное сообщество. Для этого было внесено много изменений на национальном уровне. Правительство выпустило ряд законов и других нормативных документов, касающихся образовательных реформ в стране:

- Закон об образовании (2007)
- Концепции развития образования Республики Казахстан до 2015 года (2004), Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2005-2010 годы (2004)
- Послание Президента Н. Назарбаева народу Казахстана: к конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономики и конкурентоспособной нации (2004)

12 марта 2010 года на форуме министров стран-участниц Болонского процесса Казахстан подписал Болонскую декларацию, став 47-ой страной-участницей. Состоялось официальное признание соответствия нашей системы высшего образования европейским стандартам. Таким образом, Республика Казахстан является первым государством в Центральной Азии, вступившим в состав Европейского образовательного пространства. Это историческое событие свидетельствует о высокой оценке образовательных реформ, проводимых в Казахстане Европейским педагогической

общественностью и дает новый импульс к модернизации национальной системы высшего образования.

Казахстанская система образования развивается быстрыми темпами. Образовательная реконструкция и реформы, создание новых университетов и программ, совместных международных проектов и мобильность студентов, в результате чего казахстанские ученые получают возможность поделиться своими знаниями и опытом с зарубежными коллегами. У казахстанских студентов появляется больше свободы в выборе программ и университетов для своих исследований.

Но, не смотря на все положительные моменты, вопрос актуальности довузовской подготовки особенно остро стоит в наше время, когда система высшего образования реформировалась в двухуровневую (бакалавриат, магистратура). Сейчас с каждым годом все больше и больше ощущается разрыв между тем, что ребенок проходит в школе и тем, что требует программа вуза. Подготовительные курсы – это не отечественное ноу-хау, а всемирно признанная, благодаря своей крайней необходимости, переходная ступень между средним общеобразовательным и высшим учебным заведением.

Рисунок 4 – Вовлеченность ППС в Таджикистане в науку

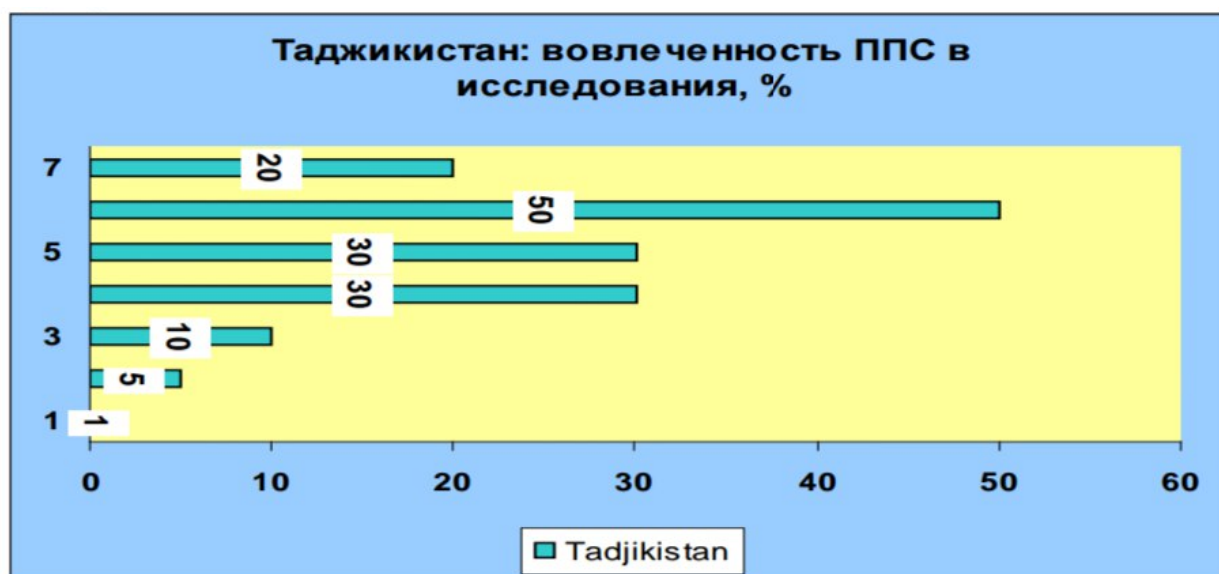


Рисунок 5 – Вовлеченность ППС в науку в Узбекистане

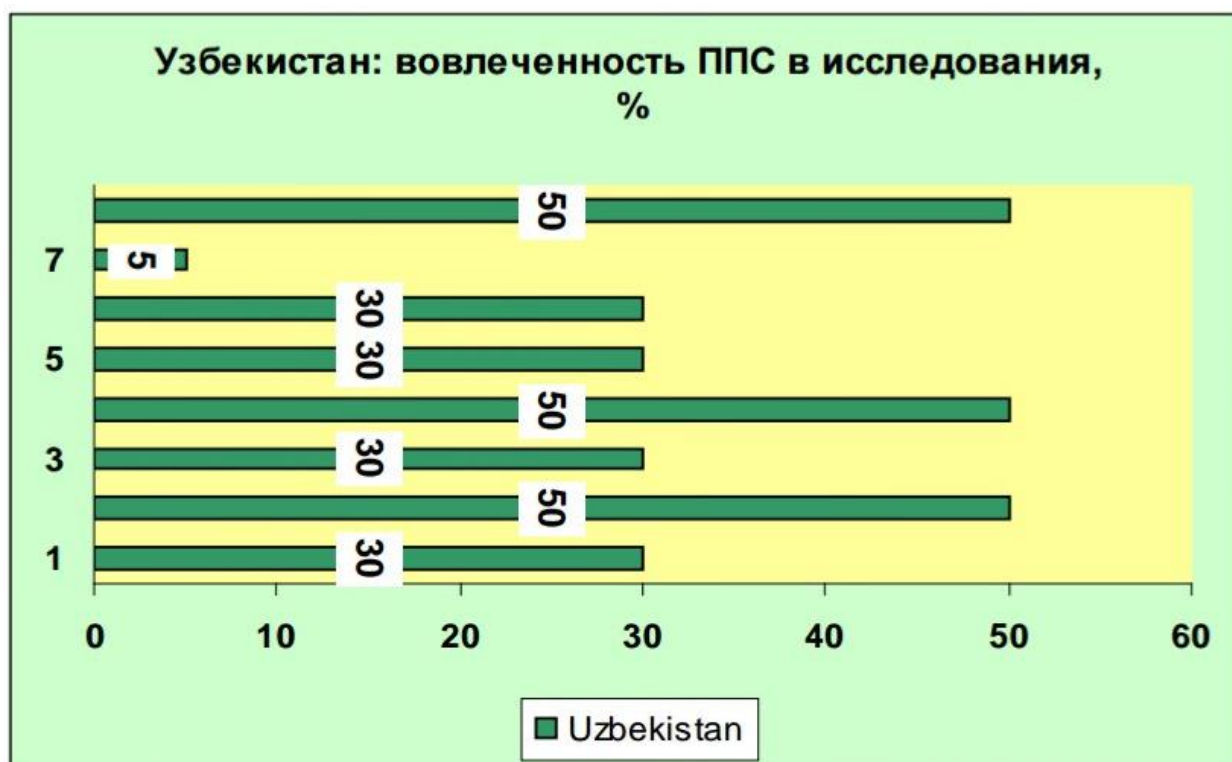


Рисунок 6 – Вовлеченность ППС в науку в Киргизстане

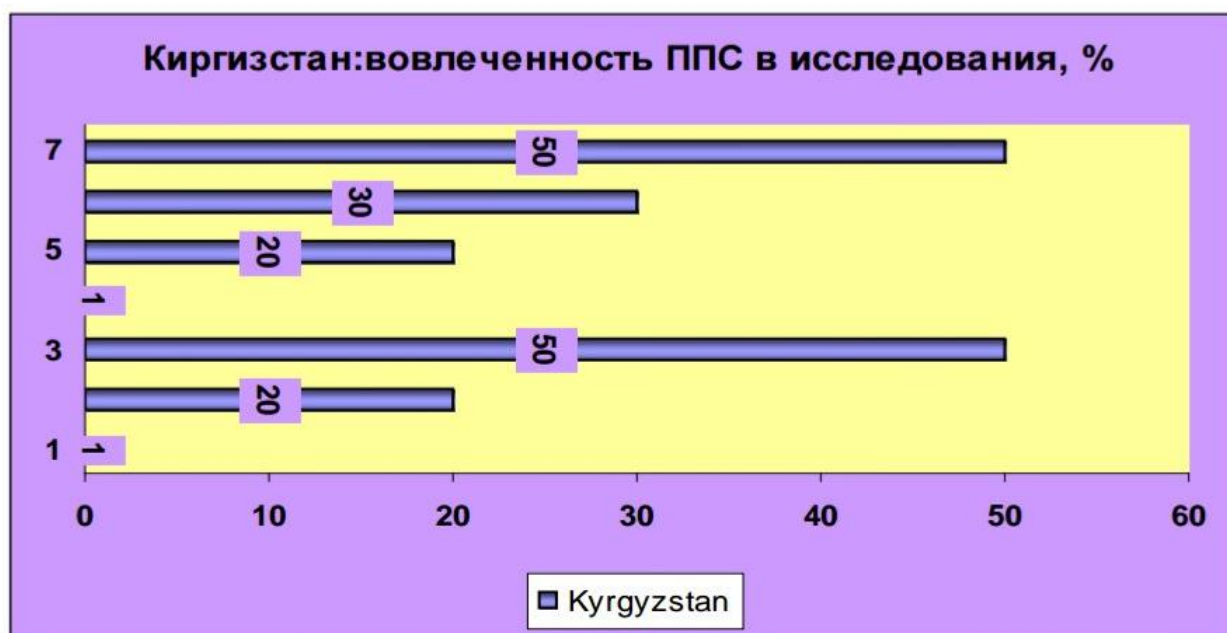


Рисунок 7 – Вовлеченность ППС в научные исследования в Казахстане



БОЛОНСКАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ

Благодаря исключительным достижениям последних нескольких лет процессы, происходящие в Европе, приобрели более конкретный характер, стали более полно отвечать реалиям стран Европейского союза и его граждан. Открывающиеся в связи с этим перспективы, наряду с углубляющимися отношениями с другими европейскими странами, обеспечивают еще большие возможности развития. Тем самым, по общему мнению, мы являемся свидетелями возрастающего понимания все большей части политического и академического мира в потребности установления более тесных связей во всей развивающейся Европе, в формировании и укреплении ее интеллектуального, культурного, социального и научно-технологического потенциала. "Европа знаний" теперь уже широко признана как незаменимый фактор социального и гуманитарного развития, а также как необходимый компонент объединения и обогащения европейского гражданства, способного к предоставлению его гражданам необходимых сведений для противостояния вызовам нового тысячелетия одновременно с пониманием общности ценностей и принадлежности к общему социальному и культурному пространству. Важность образования и образовательного сотрудничества в развитии и укреплении устойчивых, мирных и демократических обществ является универсальной и подтверждается как первостепенная, особенно в связи с ситуацией в Юго-Восточной Европе.

Сорбонская декларация от 25 мая 1998 года, которая была инициирована этими соображениями, подчеркнула центральную роль университетов в развитии европейских культурных ценностей. Она обосновала создание Зоны европейского высшего образования, как ключевого пути развития мобильности граждан, с возможностью их

трудоустройства для общего развития континента. Многие европейские страны согласились с целями, изложенными в декларации, подписали или, в принципе, одобрили ее. Направленность реформ нескольких систем высшего образования, начатых в настоящее время в Европе, доказала, что многие правительства имеют намерения действовать именно в этом направлении. Европейские высшие учебные заведения, следуя фундаментальным принципам, сформулированным в университетской хартии "Magna Charta Universitatum", принятой в Болонье в 1988 году, восприняли вызов, в части, их касающейся, и стали играть основную роль в построении Зоны европейского высшего образования. Это имеет самую высокую значимость, поскольку независимость и автономия университетов дают уверенность в том, что системы высшего образования и научных исследований будут непрерывно адаптироваться к изменяющимся нуждам, запросам общества и к необходимости развития научных знаний. Курс был принят в правильном направлении и со значимой целью. Однако достижение большей совместимости и сравнимости систем высшего образования требует непрерывного движения с тем, чтобы быть полностью завершенным. Чтобы достичь первых материальных результатов, мы должны поддержать этот курс через выполнение конкретных мер . Встреча 18-ого июня, в которой участвовали авторитетные эксперты и ученые из всех наших стран, обеспечила нас очень полезными предложениями по инициативам, которые должны быть приняты. Мы должны, в частности, рассмотреть цель увеличения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования. Мы должны быть уверены, что европейская система высшего образования приобретает всемирный уровень притяжения, соответствующий нашим экстраординарным культурным и научным традициям. Подтверждая нашу поддержку общим принципам, указанным в Сорбонской декларации, мы принимаем обязательство координировать нашу политику с тем, чтобы достичь в ближайшей перспективе (и, в любом случае, - в пределах первого десятилетия третьего тысячелетия)

следующих целей, которые мы рассматриваем как первостепенные для создания Зоны европейского высшего образования и продвижения европейской системы высшего образования по всему миру:

1. Принятие системы легко понимаемых и сопоставимых степеней, в том числе, через внедрение Приложения к диплому, для обеспечения возможности трудоустройства европейских граждан и повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования.

2. Принятие системы, основанной, по существу, на двух основных циклах достепенного и послестепенного. Доступ ко второму циклу будет требовать успешного завершения первого цикла обучения продолжительностью не менее трех лет. Степень, присуждаемая после первого цикла, должна быть востребованной на европейском рынке труда как квалификация соответствующего уровня. Второй цикл должен вести к получению степени магистра и/или степени доктора, как это принято во многих европейских странах.

3. Внедрение системы кредитов по типу ECTS - европейской системы перезачета зачетных единиц трудоемкости, как надлежащего средства поддержки крупномасштабной студенческой мобильности. Кредиты могут быть получены также и в рамках образования, не являющегося высшим, включая обучение в течение всей жизни, если они признаются принимающими заинтересованными университетами.

Содействие мобильности путем преодоления препятствий эффективному осуществлению свободного передвижения, обращая внимание на следующее: учащимся должен быть обеспечен доступ к возможности получения образования и практической подготовки, а также к

сопутствующим услугам; преподавателям, исследователям и административному персоналу должны быть обеспечены признание и зачет периодов времени, затраченного на проведение исследований, преподавание и стажировку в европейском регионе, без нанесения ущерба их правам, установленным законом.

5. Содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества образования с целью разработки сопоставимых критериев и методологий. Содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества образования с целью разработки сопоставимых критериев и методологий.

6. Содействие необходимым европейским воззрениям в высшем образовании, особенно относительно развития учебных планов, межинституционального сотрудничества, схем мобильности, совместных программ обучения, практической подготовки и проведения научных исследований.

Мы, тем самым, обязуемся достичь этих целей (в рамках наших институциональных полномочий и принятия полного уважения к разнообразным культурам, языкам, национальным системам образования и университетской автономии) с тем, чтобы укрепить Зону европейского высшего образования. И, наконец, мы, вместе с неправительственными европейскими организациями, компетентными в высшем образовании, будем использовать путь межправительственного сотрудничества. Мы ожидаем, что университеты ответят, как всегда, быстро и положительно, и будут активно способствовать успеху нашей попытки. Убежденные в том, что создание Зоны европейского высшего образования требует постоянной поддержки, внимательного управления и адаптации к непрерывно меняющимся потребностям развития, мы решили встретиться снова в

течение ближайших двух лет, чтобы оценить достигнутый прогресс и выработать новые мероприятия, которые необходимо будет принять.

Помимо вышеприведенного текста Болонской декларации в приложении к данному сборнику дана подборка материалов, связанная с Болонским процессом. Поскольку Казахстан стал 47-ой страной, подписавшей документы о присоединении к этому процессу, то читатели могут изучить основные материалы в приложении и почерпнуть из них много полезной информации для себя.

ВЕЛИКАЯ ХАРТИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ

(Magna Charta Universitatum) 1988 год, Болонья, Италия

ПРЕАМБУЛА Нижеподписавшиеся ректоры европейских университетов, собравшиеся в Болонье по случаю Девятого Столетия старейшего из них, за четыре года до окончательного упразднения границ между странами сообщества, имея в виду перспективу расширения сотрудничества между всеми европейскими народами, убежденные в том, что народы и государства должны сегодня, как никогда ранее осознать роль, которую будут призваны сыграть университеты в обществе, изменяющемся и открывающемся в международном плане, выражают убежденность в том, что:

1) будущее человечества на пороге третьего тысячелетия в широкой степени зависит от культурного и научно-технического развития, которое происходит в тех центрах культуры, знания, исследований, коими являются настоящие университеты;

2) задача по распространению знаний среди новых поколений, которую должны взять на себя университеты, означает сегодня, что они обязаны обращаться ко всему обществу, чье культурное, социальное и экономическое будущее требует теперь особого, значительного и постоянного вклада в дело воспитания;

3) университеты должны обеспечить будущим поколениям образование и воспитание, что способствовало бы бережному отношению к великой гармонии окружающей среды и самой жизни.

Поэтому мы провозглашаем перед государствами и народами основные принципы, которыми отныне и в дальнейшем должны руководствоваться университеты.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

1. Университет действует внутри обществ с различной организацией, являющейся следствием различных географических и исторических условий, и представляет собой автономный институт, который критически осмысливает и распространяет культуру путем исследования и преподавания.

Чтобы отвечать требованиям современного мира, в своей исследовательской и преподавательской деятельности он должен иметь моральную и научную независимость от политической и экономической власти.

2. Учебный процесс в университетах должен быть неотделим от исследовательской деятельности с тем, чтобы преподавание в то же время было на уровне, отвечающей эволюции как потребностей общества, так и требованиям, предъявляемым к научным знаниям.

3. Поскольку свобода преподавания, исследований и обучения является основным принципом жизни университетов, то, как общественная власть, так и университеты должны в рамках своей компетенции гарантировать это и способствовать соблюдению столь приоритетного требования.

Отвергая нетерпимость и будучи постоянно открытым для диалога, университет становится, следовательно, наиболее предпочтительным местом встречи между преподавателями, обладающими способностью передавать знания и владеющими средствами их углубления через исследования и поиски нового, и студентами, имеющими право, желание и способность обогащать себя этими знаниями.

4. Являясь хранителем традиций европейского гуманизма, но в постоянном стремлении к достижению универсальных знаний, университет, выполняя свою функцию, преодолевает политические и географические границы и утверждает настоятельную необходимость взаимного познания и взаимодействия различных культур.

СПОСОБЫ: Реализация этих целей в свете вышеизложенных принципов требует наличие эффективных средств, соответственно отвечающих нынешней ситуации.

1. Для обеспечения свободы исследований и преподавания всем членам университетского сообщества должны быть представлены необходимые средства для достижения этой цели.

2. Подбор профессорского состава и определение их статуса должно происходить в соответствии с принципом неотделимости исследовательской деятельности от преподавательской.

3. Каждый университет, с учетом специфики обстоятельств, должен гарантировать своим студентам сохранение свобод и необходимых условий для достижения ими их культурных и образовательных целей.

4. Университеты – в особенности европейские – рассматривают взаимный обмен информацией и документацией, а также увеличение совместных научных проектов как основные средства постоянного прогресса знаний. В этих целях, как это происходило при их зарождении, они стимулируют мобильность преподавателей и студентов и считают, что общая политика в вопросе равнозначности статуса, званий и экзаменов, хотя и при уважительном отношении к национальным дипломам, и в представлении стипендий составляет основное средство, гарантирующее выполнение их сегодняшней миссии.

Нижеподписавшиеся ректоры, от имени своих университетов, берут на себя обязательство предпринять все от них зависящее для того, чтобы каждое государство и заинтересованные наднациональные организации могли бы еще более опираться на положения этой Хартии, являющейся единодушным выражением автономной воли каждого университета.

**БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС 2020 ПРОСТРАНСТВО
ЕВРОПЕЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В НОВОМ
ДЕСЯТИЛЕТИИ**

Коммюнике Конференции Европейских министров,
ответственных за высшее образование

28-29 апреля 2009, Левен / Лувен-ла-Нев

Мы, Министры, ответственные за высшее образование из 46 стран-участниц Болонского процесса собрались в Левен / Лувен-ла-Нев, Бельгия, 28 и 29 апреля 2009 подвести итоги достижений Болонского процесса и установить приоритеты для Европейского пространства высшего образования (ЕПВО) в течение следующих десяти лет.

ПРЕАМБУЛА

1. В течение десятилетия до 2020 года Европейское высшее образование будет осуществлять жизненно важный вклад в реализацию знаний в Европе как творческих, так и инновационных. Столкнувшись с проблемой старения населения, Европа может быть успешной в этом начинании, если она максимализирует таланты и возможности всех своих граждан и в полной мере будет участвовать в процессе непрерывного обучения, а также расширять участие в системе высшего образования.

2. Европейское высшее образование также сталкивается с серьезной проблемой вследствие глобализации и ускоренного технологического развития: с новыми провайдерами, обучающимися и новыми видами обучения. Личностно-ориентированное обучение поможет студентам

развить компетенции и быть конкурентоспособными на рынке труда и дает им возможность стать активными и ответственными гражданами.

3. Наши общества в настоящее время сталкиваются с последствиями глобального финансового и экономического кризиса. В целях обеспечения устойчивого экономического подъема и развития, динамичная и гибкая система европейского высшего образования будет стремиться к инновациям на основе интеграции между системой образования и исследовательской деятельностью на всех уровнях. Мы признаем, что высшее образование играет ключевую роль, если мы хотим успешно решать задачи, с которыми мы сталкиваемся, и если мы хотим содействовать культурному и социальному развитию нашего общества. Поэтому мы считаем, государственные инвестиции в высшее образование первостепенной важности.

4. Мы заявляем о нашей полной приверженности целям Европейского пространства высшего образования. Пространство, где высшее образование является общественным, ответственные высшие учебные заведения должны реагировать на широкие потребности общества путем разнообразия их миссий. Целью Европейского пространства высшего образования является: обеспечение высших учебных заведений необходимыми ресурсами для продолжения выполнения всех спектров своих целей, таких как подготовка обучаемых к жизни в качестве активных граждан демократического общества; подготовка студентов для их будущей карьеры и создание условий для их личного развития; создание и поддержание широкой, передовой базы знаний и стимулирование научных исследований и инноваций. В проводимые реформы систем высшего образования и политики будут, по-прежнему, включены европейские ценности институциональной автономии, академические свободы и социальная справедливость, и это потребует полного участия студентов и персонала.

I. ДОСТИЖЕНИЯ И КОНСОЛИДАЦИИ

5. За прошедшее десятилетие мы создали Европейское пространство высшего образования для обеспечения укоренения интеллектуального, научного и культурного наследия и стремлений в Европе, которое характеризуется постоянным сотрудничеством между Правительством, высшими учебными заведениями, студентами, преподавателями, работодателями и другими заинтересованными сторонами. Вклад от европейских институтов и организаций в процесс реформ был также значительным.

6. Болонский процесс ведет к большой совместимости и сопоставимости систем высшего образования, и облегчит мобильность обучаемых для привлечения студентов и ученых из других континентов. Высшее образование модернизируется в связи с принятием трехступенчатого уровня (цикла), включающего структуру (в рамках национальных контекстов) и возможность промежуточных квалификаций в первом уровне, а также с принятием Европейских стандартов и принципов обеспечения качества. Мы также стали свидетелями создания европейского регистра обеспечения качества учреждений и создания национальных квалификационных рамок, основанных на обучении и рабочих нагрузках европейского пространства высшего образования. Кроме того, Болонский процесс способствовал признанию диплома. Также получила признание Европейская система перевода и накопления кредитов, которая увеличивает прозрачность обучения.

7. Цели, изложенные в Болонской декларации и политике, разработанные в последующие годы, по-прежнему актуальны и сегодня. Поскольку не все цели были полностью реализованы, полное и надлежащее выполнение этих задач на Европейском, национальном и институциональном уровне потребует увеличения импульса и обязательств после 2010 года.

II. ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ БУДУЩЕГО: ПРИОРИТЕТЫ

ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ

8. Стремясь к совершенству во всех аспектах высшего образования, мы реагируем на изменения новой эры. Это требует постоянного внимания к качеству. Более того, отстаивая высокую ценность разнообразия наших систем образования, государственная политика будет в полной мере признавать значение различных миссий высшего образования, начиная от обучения и научных исследований до участия в социальной сплоченности и культурном развитии.