
РЫНОК ТРУДА И ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ

УДК:339.5

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕМКОСТИ МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ АКАДЕМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

И.А. ДУДИНА

*Волгоградский
государственный
университет*

e-mail: dudina777@gmail.com

В статье показаны подходы к определению емкости мегарегиональных рынков академических услуг и товаров (УТ) Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона с помощью коэффициентов концентрации производства, оценочной шкалы Бейна и индекса Гиршмана-Герфиндаля. Проведен сравнительный анализ стартовых позиций и динамики емкости австралийского и российского сегментов рынков терциарного образования, сделаны выводы о факторах, препятствующих росту доли России на международном рынке академических УТ.

Ключевые слова: емкость рынка академических услуг и товаров, мегарегиональный рынок, терциарное образование, чистый показатель мобильности, концентрация производства, индекс концентрации производства Герфиндаля-Гиршмана, сегментация рынка, академический экспорт.

Исследователи рынка академического образования всегда говорили о его специфичности, суть которой заключается в двойственной экономической природе академических услуг и товаров (УТ). П. Друкер¹, Л. Н. Сосновская², А. П. Панкрухин³, М. А. Лукашенко⁴ и многие другие ученые⁵ относят их к категории «смешанных» редких общественных

¹ Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Издат. Дом "Вильямс", 2003. С. 49, 80.

² Сосновская Л.Н. Рыночная оценка затрат и результатов в высшем образовании // Вуз и рынок. М., 1992. Кн. 1. С. 303–304.

³ Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг. М.: Интерпракс, 1995. С.142–143.

⁴ Лукашенко М.А. Рыночные отношения в системе образования России. М.: ИНИОН РАН, 2001. С. 20–21.

⁵ Кондаков А.М. Перспективы развития международной деятельности высшей школы // Интер-куррьер. Информационно-аналитический бюллетень Центрально-черноземного регионального центра международного академического и делового сотрудничества. Воронеж, 1999. С. 6; Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов. М.: Центр социального прогнозиро-



благ: с одной стороны, общеобразовательный и фундаментальный цикл подготовки кадров соответствует требованиям чистого общественного блага, с другой стороны, профессиональный и специальный циклы подготовки удовлетворяют требованиям частного. Ряд важных эффектов глобализации академических систем (неолиберализация, массификация и трансформация высшего образования в терциарную форму⁶) склоняет чашу весов в пользу его трактовки как частного блага, но одновременно повышает его общественную значимость и, следовательно, ответственность государств за финансирование, регулирование и конкурентоспособность академической сферы⁷.

В связи с тем, что так называемые выгоды глобализации только подчеркивают неравенство инвестиционных, институциональных, организационных и информационных ресурсов стран, существует проблема определения емкости как мирового, так и мегарегиональных академических рынков. Без решения данной проблемы трудно говорить о целерациональном реформировании национального образования в соответствии с мировыми стандартами, а также о выработке государственной стратегии экспорта российского академического образования.

Действительно, актуальное толкование свойств академического образования представляет его как объект рыночной деятельности вузов «с ориентацией на запрос» бизнеса, общественных институтов и науки⁸. Товарная форма академических продуктов определяется на основе категории норм результативности государственных и частных инвестиций в академическую сферу, массы потребительной стоимости (определяемой по паритету покупательной способности), а также качества и конкурентоспособности основной единицы сравнения уровней академического образования – академической программы. В соответствии с индексами, разработанными Международным институтом статистики ЮНЕСКО (UNESCO International Institute for Statistics), ежегодно проводится сравнение конкурентоспособности стран и мегарегионов в производстве академических продуктов, что позволяет определять занимаемую ими долю на мировом академическом рынке.

Для характеристик емкости этого рынка используются разнообразные, но, в основном, описательные подходы, которые отражают рассмотренную выше неопределенность отношения к товарной составляющей академического образования и недооценку институционального рыночного механизма академической торговли.

Не отрицая социальную значимость академического образования, неолиберализм рассматривает его как отрасль производства знаний и кадров. Субъекты академического производства устанавливают в ней свои институциональные нормы и правила, предпочтения и ограничения. Для институционального регулирования рыночных взаимодействий стран в этой области в рамках концепции академического неолиберализма ВТО уже давно применяет такие институциональные инструменты, как Генеральное соглашение по торговле услугами (GATS) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (TRIPS)⁹.

Мы согласны с А.В. Бузгалиным в том, что этот подход содержит противоречия: академический рынок является фактором развития образовательных систем, но характеризуется неустойчивостью социальных отношений и структур в этой сфере. Развитие такого приобретенного фактора, как образование, зависит от размера инвестиций в него, следовательно, преимущество здесь имеют богатые страны, а способность менее развитых

вания, 2002. С. 21; Inglehart R. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press, 1989. P. 151; Robertson J. *Future Wealth. A New Economics for the 21st Century*. L. N.Y., 1990. P.13.

⁶ Tertiary Education for the Knowledge Society. OECD Thematic Review of Tertiary Education: Synthesis Report. April 2008. – Paris: OECD, 2008. P. 2-3.

⁷ Philip G. Altbach. *Globalization and Forces for Change in Higher Education // International Higher Education*. P. 2-4. The Boston College Center for International Higher Education. № 50, Winter 2007. P. 3.

⁸ Фурсенко А.А. Поддержка образования – ключевая мера по развитию инновационной экономики / Модернизация экономики и государства. М.: Издательский дом ГУ ИШЭ, 2007. С. 92.

⁹ Дудина И.А. Россия в ВТО: условия, приоритеты и ограничения внешнеэкономической деятельности вузов / Новые тенденции в развитии интеграционных процессов в образовании и науке: российская и мировая практика. Ростов-на дону: Издательство Ростовского университета, 2005. С. 53-61.



стран защищать свой образовательный рынок от негативного внешнего воздействия ограничена¹⁰.

В современной ситуации на международном рынке академических услуг, с одной стороны, есть возможность свободного перелива капиталов и интеллектуальных ресурсов, с другой – присутствует феномен авторитаризма со стороны ВТО, которая претендует на роль глобального регулятора торговли услугами высшего образования, строит экономическую власть на расчете выгод и издержек, а влияние – на агрессивной политике академической интервенции. Для нашей страны это тем более тревожно, так как показатель отдачи от высшего образования у нас остается на уровне 4% (США – 10%, в Чехии – 7%)¹¹.

Можно предположить, что при открытии академического сектора России в случае присоединения к GATS качество российского человеческого капитала привлечет в него инвестиции в расчете на экономию от масштаба и специализации при условии, что продукты нашего образовательного производства будут сопровождаться объективными стандартами результата. Но реализация образовательного потенциала на современном международном рынке УТ и рынках труда разного уровня невозможна без измеримой академической и профессиональной, корпоративной и информационной мобильности интеллектуальных ресурсов¹². Для России это пока нерешенная проблема.

Следует также подчеркнуть, что до сих пор наше академическое образование, строго говоря, не является коммерческой деятельностью, поэтому очевидны противоречия: между рыночным подходом к образованию и отношением к нему как общественному благу; между повышением ответственности университетов за результат государственного венчурного финансирования и отсутствием механизма измерения этого результата; между слабой методической и материально-технической базами вузов и необходимостью ускоренно развивать все уровни terciарного образования в связи с потребностями рынка труда в новых квалификациях¹³. Очевидно, что разрешение этих противоречий невозможно без государственной целевой ориентации на изменение направлений и параметров результативности нашей подготовки к полноценному участию в мировом рынке УТ, а значит, ориентации на конкурентоспособность. Для определения параметров конкурентоспособности академической системы, ее экспортного потенциала необходимо понимание места этой системы на мировом академическом рынке.

Признается, что структурное и содержательное многообразие международного взаимодействия спроса и предложения на академические продукты вызывает необходимость оптимального сочетания государственных национальных и наднациональных механизмов управления производством академических УТ с его рыночным саморегулированием. Важное место занимает оценка вклада рынков академического образования в экономическое и социальное развитие стран. Тот факт, что 24 страны мира участвовали в проекте ОЭСР по сравнительному анализу эффективности своих государственных политик в области финансирования академического образования и международной торговли его услугами в период 2004-2008 гг., говорит о пристальном внимании к оправданности инвестиций в эту сферу. Она является одной из приоритетных, оказывающей влияние на конкурентоспособность национальных экономик¹⁴.

Мы определяем международный рынок академических УТ как рынок неотчуждаемых от микро– и макропроизводителей нематериальных услуг (академических программ) и отчуждаемых материальных товаров (интеллектуальных академических

¹⁰ Бузгалин А.В. Альтерглобализм: к теории феномена / Альтерглобализм: теория и практика «антиглобалистского движения» / под ред. А.В. Бузгалина. М.: Едиториал УРСС, 2003. С. 57-63.

¹¹ Россия и ВТО: мифы и реальность. Клуб 2015 и Центр экономических и финансовых разработок. Июль 2001. С. 21. Режим доступа: www.cefir.ru.

¹² Ивахнюк И. В. Новая модель управления трудовой миграцией из стран СНГ в России // Научные ведомости БелГУ. С. 226-231. Серия Экономика. № 10 (50) 2008. Выпуск 8. С. 230.

¹³ Дудина И.А. Современные тенденции развития международного рынка академических услуг и товаров // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. Экон. Экол. 2009. № 1 (14). С. 98 -106.

¹⁴ Tertiary Education for the Knowledge Society. OECD Thematic Review of Tertiary Education: Synthesis Report. April 2008. – Paris: OECD, 2008. P. 15-20.



активов на бумажных и электронных носителях), которые являются основными объектами купли-продажи. Мезоуровни, существующие между производителями и потребителями академических благ в виде образовательных институтов, организаций и агентств, обеспечивают связь между спросом и предложением на мегарегиональных рынках¹⁵.

Спрос на международные академические УТ отличается глубокой сегментацией покупателей по доходу, возрасту, ценностным и географическим ориентирам, мотивам, индивидуальным потребностям и степени дифференциации УТ. Предложение характеризуется разнообразием ценовых параметров, направленности, качества, доступа и результата академического образования, которые одновременно являются параметрами его конкурентоспособности.

Емкость рынка академических УТ может определяться с помощью коэффициента концентрации производства (CR-n), равного суммарной доле (%) в общем объеме реализации определенного числа (n) крупных товаропроизводителей, и индекса концентрации производства Герфиндаля-Гиршмана (НИИ), который рассчитывается как сумма квадратов долей всех производителей, действующих на рынке: $НИИ = (S_1)^2 + (S_2)^2 + \dots + (S_n)^2$, где S_i – доля продаж i-го товаропроизводителя, выраженная в процентах: $i = 1, 2, n$. Коэффициент концентрации представляет собой сумму долей (в процентах) 3-х (CR-3), 4-х (CR-4), 7-и (CR-7), 20-и (CR-20) или другого принятого количества крупнейших производителей.

Если при расчете показателей концентрации на товарном рынке за основу принимается рыночная доля производителей товарной продукции (экономической единицей при этом выступает единица товара), то, в случае с исследованием рынка академических услуг, за экономическую единицу принимается студент, являющийся единичным показателем объема. В соответствии с Международной стандартной классификацией образования (сектор С), в расчет принимаются студенты всех форм обучения, независимо от субъективной принадлежности внесенных за обучение средств – государственных или личных.

Коэффициент концентрации производства (CR-5), равный суммарной доле (%) в общем объеме реализации определенного числа (n) крупных товаропроизводителей, характеризует рынок академических услуг как низко-, средне- и высококонцентрированный. Для оценки степени монополизации рынка на практике чаще используется трехпороговая оценочная шкала Бейна. В соответствии с ней выделяются четыре типа рынка:

- а) высококонцентрированные олигополии, где CR-4 выше 65% и CR-8 выше 85%;
- б) умеренно концентрированные олигополии при $50\% < CR-4 < 65\%$ и $70\% < CR-8 < 85\%$;
- в) низкоконцентрированные олигополии при $35\% < CR-4 < 50\%$ и $45\% < CR-8 < 70\%$;
- г) неконцентрированный рынок при $CR-4 < 35\%$ и $CR-8 < 45\%$.

Из формулы расчета индекса Гиршмана-Герфиндаля (НИИ) видно, что индекс представляет собой сумму квадратов удельного веса каждого крупнейшего участника рынка. Значения индекса могут изменяться от 0 (при полной деконцентрации производства и распылении его на множество мелких предприятий) до 10000 (в случае абсолютной монополии). При НИИ от 1000 до 1800 антиконкурентной считается каждая сделка, которая увеличивает индекс на более чем 100 пунктов. При коэффициенте отрасли более 1800 конкурентной считается сделка, которая может увеличить индекс на 50 и более пунктов. Если индекс НИИ меньше 1000, такой рынок считается низкоконцентрированным и не регулируется. Таким образом, НИИ может характери-

¹⁵ Дудина И.А. Международное сотрудничество вузов: институциональный аспект. Волгоград: Изд.-во ВолГУ, 2005. С. 91-94.



зовать структуру рынка образовательных услуг в соответствии с установленным диапазоном значений как высоко-, умеренно – и низкоконцентрированную.

Проведенный нами ранее анализ современного состояния международного рынка академических УТ по территориальному принципу распределения их производства позволил определить его как экспансирующий, олигополистический и высококонцентрированный с $ННІ = 4666,48^{16}$. Действительно, небольшое число основных игроков с разным долевым участием и большое количество второстепенных участников обеспечивают высокий уровень дифференциации образовательных программ, с большой степенью взаимозаменяемости, в основном, по гуманитарным и экономическим направлениям подготовки.

Взаимозаменяемость основных субъектов европейского рынка также достаточно высокая в силу их кооперации в рамках Болонского процесса. В случае успешного результата академической интеграции, можно прогнозировать изменение показателей емкости европейской академической структуры в сторону повышения концентрации относительно мирового рынка. Уже сейчас показатель концентрации академического производства в Европе $S = 44\%$, $S^2 = 1936$ с преобладающей долей трех субъектов – Великобритании, Германии и Франции.

Сравнение емкости центрального и восточного сегментов с западным, а также коэффициент $ННІ$ европейского рынка академических УТ показаны в таблице 1. Из нее видно, что, во-первых, западный сегмент рынка существенно превосходит центрально-восточный; во-вторых, европейский рынок можно характеризовать как олигополистический и высококонцентрированный по рыночным долям с $CR-4$ выше 85%. В то же время коэффициент $ННІ$, рассчитанный для всего европейского мегарегиона, $S^2 = 326,33$, то есть меньше 1000. Это позволяет говорить о низкой концентрации производства академических УТ и слабом регулировании.

Известно, что целями Болонского движения были: 1) повышение конкурентоспособности европейского образования на бурно развивающемся и высокодоходном мировом рынке УТ и 2) приближение эффективности европейского образования к уровню образования США. Для сравнения: доля США на мировом рынке академических УТ составляет 21,2%¹⁷, а, соответственно, доля при расчете $ННІ - S^2 = 449$.

Таблица 1

**Структура европейского рынка в соответствии с МСКО
(по всем уровням терциарного образования) для стран, имеющих более 1000
иностраннных студентов, 2006 г.¹⁸**

Принимающая территория или страна	Количество иностраннных студентов в принимающей стране	Структура (S), %	Расчет коэффициента $ННІ (S^2)$
Центральная и Восточная Европа	208 101	14, 6	9,81
Польша	11 365	0,41	0,16
Россия	77 438	2,81	7,89
Украина	29 614	1,07	1,16
Чехия	21 395	0,77	0,60
Западная Европа	1 213 485	85,4	316,52
Великобритания	330 078	12,0	144
Германия	258 797	9,4	88,36
Италия	49 090	1,78	3,16
Франция	247 510	9,0	81
Всего в Европе	1421 586		326,33

¹⁶ Дудина И.А. Современные тенденции развития международного рынка академических услуг и товаров. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. Экон. Экол. 2009. № 1 (14). С. 106.

¹⁷ Global Education Digest 2008. Comparing Education Statistics across the World. – Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2008. P. 118.

¹⁸ Составлено автором по: Global Education Digest 2008. Comparing Education Statistics across the World. – Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2008. P. 116-118.



Десятилетний Болонский марафон, который задумывался как европейское противостояние натиску американской системы высшего образования, к 2010 году должен обеспечить прозрачность, качество и конвертируемость результатов образования в академических системах Европы. Уже сегодня комфортная образовательная среда позволяет преподавателям и студентам в Европе перемещаться из одного университета в другой, что в итоге стимулирует мобильность кадров и на общеевропейском рынке труда. При этом вход на европейский академический рынок ограничен в силу уровня распределения ресурса.

Представляется, что трансатлантическое противостояние основных субъектов академического рынка может продолжаться еще достаточно долго, учитывая временной и ресурсный запас терциарной системы США. Используя такие преимущества большой рыночной доли на рынке, как горизонтальная интеграция, стратегия доминирующего продавца, подкрепленная экономией на масштабе, а также высокий уровень дифференциации образовательных программ и репутационные дивиденды, США по-прежнему имеют режим наибольшего благоприятствования на мегарегиональных рынках труда, поскольку работодатели заинтересованы в получении проверенного временем результата образования. В то же время все еще низкая концентрация производства академических УТ на европейском рынке оставляет надежду на то, что небольшая экспортная доля России может быть увеличена с помощью корректного ресурсного обеспечения ее роста. Здесь очевидны два направления – инвестиционное и институциональное. Подробнее их можно представить следующим образом:

Прежде всего, имеет значение экономическое содержание экспортной деятельности вузов. Оно обладает особенностями, с точки зрения движущих сил – ресурсов этой деятельности: методов государственного и негосударственного планирования, финансирования и регулирования производства академических программ, способов их поставки и проактивного сегментирования рынка. Поэтому логично именно с этих позиций рассмотреть возможности сокращения временного лага в росте рыночной доли на международном рынке академических УТ. Из-за схожести стартовых условий развития академического экспорта в Австралии в 1985 году и в сегодняшней России представляется целесообразным проанализировать движущие силы, стратегии и результаты государственной политики Австралии по академическому экспорту за последние 25 лет.

После потери СССР третьего после США и Франции места экспортера академических УТ в 1991 году¹⁹, Россия, в силу ряда причин, не только не увеличивала, но ускоренно теряла традиционные позиции в арабских, азиатских и восточно-европейских сегментах. В 1990 году в вузах СССР училось 126 500 иностранных студентов (10,8% от их общей мировой численности), затем произошло стремительное сокращение до 5% от общей мировой численности в 1996 году, и, наконец, – до 1,7% в 2006 году²⁰. С 2000 по 2007 годы приток студентов в наши вузы из дальнего зарубежья сократился с 54500 до 46136 тысяч, а среднегодовой рост общего притока иностранных студентов составляет в настоящее время лишь 0,007% (Франция – 12%, Австралия – 11%, Великобритания, Германия – 7%, США – 4%).

Стремительный рост академического экспорта Австралии в азиатско-тихоокеанском мегарегионе (с менее, чем 10% в 1984 году до 40,9% в 2007) был вызван изменениями в глобальной экономике и государственной интервенцией в структурные изменения образовательного сектора. До середины 80-х годов прошлого века австралийское правительство предоставляло образовательные услуги нерезидентам исключительно через программы помощи иностранным студентам. Практически все иностранные студенты частично или полностью финансировались австра-

¹⁹ Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч. С. 28.

²⁰ Там же. С. 11, 23.



лийским правительством, их число ограничивалось ежегодными квотами (то же самое происходило в СССР до 1991 года)²¹.

В опубликованном в 1984 году докладе Джексона был пересмотрен подход к обучению иностранных студентов, и уже в 1985 году была разработана новая государственная стратегия экспорта образовательных услуг, основное место в которой занимал экспорт терциарных услуг²². Новая стратегия предусматривала ряд мер, подобных либерализации услуг высшего образования в России в 1991 году: университеты получили право принимать иностранных студентов на контрактной основе с полным возмещением стоимости обучения и сопутствующих услуг; была разрешена коммерческая деятельность по предоставлению УТ начального, среднего и высшего профобразования. Отличительными чертами австралийского подхода стали: облегчение процедуры получения виз, ускоренное развитие инфраструктуры академического бизнеса²³ и, самое главное, ряд адаптационных мер по социализации иностранных студентов, которые рассматривались как потенциальные квалифицированные кадры на австралийском рынке труда. В совокупности с эффективными маркетинговыми исследованиями и стратегиями, это способствовало значительному увеличению их контингента в стране.

Кроме того, грамотная маркетинговая политика самих вузов позволила определить направления экспорта и потенциальных потребителей австралийского образования, а также предпочтительный способ его доставки потребителям. Известно, что академический экспорт может быть внутренним (внутренняя поставка академических УТ трансграничным потребителям); трансграничным (трансграничная поставка) и оффшорным (с помощью Интернет). Как показано в табл. 2, около 97% академических услуг стоимостью \$12,559 млрд. долл., экспортированных Австралийскими вузами в 2007 году, было поставлено с помощью внутреннего экспорта трансграничным студентам.

Таблица 2

Академический экспорт Австралии в 2007 году²⁴

Категория академических УТ	\$ миллионов
Внутренний экспорт	12, 196
Оффшорный экспорт	363
Суммарный экспорт	12, 559
Доля в общем экспорте услуг	26, 1
Доля в общем экспорте	5,8

Доля академического рынка Австралии в азиатско-тихоокеанском регионе сегодня составляет 56,55 против японской 22,2. В целом емкость этого мегарегионального рынка, по нашим расчетам, $(S^2) = 85,7$.

Изменения в образовательной стратегии Австралии совпали со стремительным экономическим ростом азиатских экономик, что способствовало небывалому росту спроса на все уровни университетского образования со стороны этих стран. Это обстоятельство было использовано всеми ведущими экспортерами академических благ, но ввиду географической близости к азиатским странам и традиционным торговым отношениям с ними, а также благодаря предложению академических программ на английском языке, Австралия – начинающий экспортер академических программ – стала более привлекательной

²¹ Там же. С. 40.

²² Hall G. Hooper K. Australia's Exports of Education Services. Режим доступа: http://www.rba.gov.au/PublicationsAndResearch/Bulletin/bu_jun08/Pdf/bu_0608_2.pdf

²³ Стоимость академических благ включает не только плату за обучение, но и расходы на проживание, причем доля расходов на жилье, питание, транспорт, развлечения и покупку товаров в стране пребывания составляет не менее 61%.

²⁴ Источник: Australian Bureau of Statistics. Trade in Services. Режим доступа: <http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/ViewContent?readform&view=ProductsbyTopic&Action=Expand&Num=1.7.4>



для многих азиатских студентов, чем США и Великобритания. Она также оказалась победителем в ценовой конкуренции с европейскими и американскими участниками рынка, задолго до нее занявшими лидерские позиции в терциарном секторе. Предложив более низкие по сравнению с другими участниками рынка цены, австралийские университеты смогли освоить большую долю рынка, хотя с 2003 года колебания курсов валют этому не способствовали. В результате сочетания перечисленных факторов, в 2005 году ОЭСР официально зарегистрировала Австралию в качестве пятого крупнейшего поставщика терциарного образования в мире (в категории внутреннего экспорта) и третьей страной в мире среди поставщиков академических программ на английском языке после США и Великобритании (табл. 3).

Таблица 3

**Среднегодовой рост количества иностранных студентов
в странах – лидерах рынка академических УТ в 2000-2005 гг.²⁵**

Страна	Количество студентов 2005 год	Среднегодовой рост % в 2000-2005 гг.
США	590 000	4
Великобритания	318 000	7
Германия*	260 000	7
Франция	237 000	12
Австралия	177 000	11

* За исключением исследовательских программ высокого уровня

Хотя австралийские университеты стремятся диверсифицировать свои предложения иностранным студентам, они все же на 80% зависят от азиатских студентов из Малайзии, Южной Кореи и Индонезии. В то же время за последние десять лет очевидно замещение притока студентов из этих стран студентами из Китая и Индии, занявшими опустевшие ниши. Данное обстоятельство совпало с ускорением роста ВВП и ВНД в этих странах, что увеличило спрос на образование. Например, набор китайских студентов в австралийские вузы удвоился за последние 5 лет, а индийских – вырос в пять раз. В результате совокупная доля Китая и Индии в австралийском образовательном экспорте возросла с менее чем 1/10 в 1997 году до более чем 1/3 в 2007 (табл. 3).

Академический экспорт Австралии показывает устойчивый рост в течение последних 10 лет и даже стал самой большой частью экспорта страны в 2007 году. Опыт Австралии показывает, что рост обеспечивается, с одной стороны, устойчивым спросом на услуги высшего образования со стороны азиатских стран, с другой стороны – политикой правительства Австралии и стратегией экспорта австралийских университетов. Однако с 2007 года Китай и Индия также инвестировали значительные средства в свое высшее образование и приток студентов из этих стран в данное время сокращается. Хотя эти факторы могут привести к уменьшению чистого показателя академической мобильности²⁶ в Австралии, в среднесрочной перспективе ожидается, что образовательный экспорт страны будет расти быстрее, чем ее совокупный экспорт товаров и услуг.

²⁵ Составлено автором по: OECD in Figures: Foreign Students. Режим доступа: http://www.oecd.org/document/62/0,3343,en_2649_201185_2345918_1_1_1_1,00.html; Всемирный доклад по образованию 2006. Монреаль: Институт статистики ЮНЕСКО, 2006. С. 130-137.

²⁶ Наиболее точный показатель конкурентоспособности академических программ ("net flow ratio"): количество находящихся в принимающей стране иностранных студентов (въездная мобильность) минус мобильность национальных (выездная мобильность) в процентах от общего количества студентов в стране в году.



Таблица 4

**Изменение процентного соотношения экспорта австралийского
терциарного образования на 10 ведущих рынках мира²⁷**

Рынки	1997	2007
Китай	3,2	22,5
Индия	4,8	13,3
Южная Корея	11,2	7,9
Малайзия	12,2	5,5
Гонконг	6,2	4,7
Таиланд	5,3	4,1
Индонезия	13,4	4,0
Япония	7,5	2,9
Вьетнам	2,2	2,4
Сингапур	6,6	2,2

Таким образом, представленная в данной статье часть анализа динамики емкости международного рынка академических УТ позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, Россия крайне недостаточно использует свою территориальную близость и возможности доступа к потенциально доходным сегментам рынка академического образования, прежде всего, стран СНГ, азиатско-тихоокеанского региона, арабских стран и стран восточной Европы, где население традиционно тяготеет к российской культуре и знает русский язык. Во-вторых, ее государственная стратегия реформы образования невнятно формулирует цели ожидаемой гармонизации результатов наших переустройств в академическом образовании с европейскими и мировыми. В-третьих, эта стратегия не ориентирована на экспорт академических программ, так как не предусматривает механизма выхода на конкурентный уровень в этой сфере. В-четвертых, механизм выхода наших производителей академических программ на международный рынок, как показывает австралийский пример, должен иметь системную основу. Его компонентами должны стать инвестиционные, миграционные, маркетинговые и институциональные блоки в их совокупности и взаимозависимости, что позволит не только укрепить ресурсное обеспечение, но и интериоризировать в российских вузах технологии выхода на выгодные для России сегменты рынка.

CAPACITY CHARACTERISTICS OF THE MEGA-REGIONAL ACADEMIC MARKETS

I.A. DUDINA

*Volgograd
State University*

*e-mail:
dudina777@gmail.com*

The paper presents approaches to measuring the capacity of mega-regional academic markets of Europe and Asia-Pacific region by applying coefficient of production concentration, M.Beine's estimation model and Herfindahl-Hirschman concentration ratio. The analysis undertaken aims at comparing the initial positions and dynamics of Australian and Russian capacities in tertiary education market segments. The author also highlights the factors that prevent Russian from expanding its international market share of academic services.

Key words: capacity of the international academic market, mega-regional market, tertiary education, net flow ratio, production concentration, Herfindahl-Hirschman concentration ratio index (HHI), market segmentation, academic export.

²⁷ Источник: Australian Bureau of Statistics. Trade in Services. Режим доступа: <http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/ViewContent?readform&view=ProductsbyTopic&Action=Expand&Num=1.7.4>