

шение стоимости обучения контрактных иностранных учащихся в Кубанском медицинском университете и ликвидация льгот для посреднических структур приводила к отрицательным изменениям показателей приема соответствующего учебного года и всего контингента контрактных учащихся

в целом. При этом падении показателей оказалось затяжным и начало выправляться лишь в 2004 – 2007 годах, однако ликвидация льгот для посредников в 2008/2009 и последующих годах вновь привела к снижению числа иностранных учащихся вуза.



График 1

График 1 наглядно иллюстрирует взаимосвязь между числом контрактных иностранных учащихся, ежегодно принимаемых в вуз и реальной стоимостью обучения за соответствующий год. Обращает на себя внимание обратная зависимость между этими величинами.

Понятие «продажа образовательных услуг гражданам других государств», введенное в практику А.В.Ильяшовым [4] (впоследствии заменено на более благо-

звучное понятие «экспорт образовательных услуг»), позволяет более четко представить себе задачу, стоящую перед учебным заведением в области набора и организации обучения иностранных граждан, исходя из чего, рациональное ценообразование будет зависеть от таких экономических категорий, как платежеспособный спрос и конкуренция [10] на рынке образовательных услуг.

На международном рынке стоимость обучения в российских медицинских вузах сегодня поддерживает нашу конкурентоспособность, тогда как, стоимость годового обучения по специальности «врач» за рубежом составляет, например: в Колумбийском университете (США) – 5000 долларов в год [17], в Массачусетском университете (США) – 6500 долларов в год [18], в Портсмутском университете (Великобритания) – 6900 фунтов стерлингов /примерно 11500 долларов/ [16], а в ряде особо престижных учебных заведениях стоимость обучения достигает 15-20 тысяч долларов в год, то существует серьезная опасность, связанная с демпинговыми ценами на обучение по специальности “врач” в учебных заведениях Украины, Белоруссии, Молдовы и ряда других стран бывшего СССР.

Основой ценового регулирования, на наш взгляд, должно явиться согласованное между вузами и добровольно соблюдаемое ими, или жестко контролируемое административно, ограничение нижней границы годичной стоимости обучения, при этом, любой вуз, исходя из реальной маркетинговой ситуации, может повышать стоимость обучения [1]. Совпадающее мнение высказывается В.В. Кораблевым, Е.В. Шевченко [9] из Санкт-Петербургского государственного технического университета, авторы считают, что возможна реализация согласованной ценовой политики, предусматривающей «уста-

новление (или согласование) нижнего предела» стоимости обучения.

Представленные в работе данные, характеризующие ценовую политику Кубанского государственного медицинского университета, показывают, что резкие изменения в области ценообразования, на основании которых осуществлялся прием, могут приводить как к снижению числа первокурсников, так и на всего контингента иностранных учащихся. Существенную роль при этом играют и стабильные договорные обязательства между вузом и посреднической структурой, занимающейся рекрутингом иностранных учащихся.

Опрос студентов показал, что многие из них в качестве отрицательного момента отмечают не только повышение стоимости контракта, но и нестабильность стоимости контракта, отмечаемую не только как изменение цены приема, но и о как введенное право вуза индексировать стоимость обучения в одностороннем порядке. Это подтверждается в уже цитированной выше работе С.М.Смольского [13] из весьма благополучного Московского энергетического института, в которой высказывается положение об «особой важности сохранения базовой цены на протяжении ряда лет, что способствует улучшению маркетинговой ситуации для вуза».

#### **Список литературы**

1. Данилин А.И., Прохоров А.Г. О стратегии набора иностранных студентов. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы.- М.,1995. - С.31-32.