

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.

2. Жуков В.В., Пелехов Н. В. Организация обучения иностранных студентов, аспирантов и стажеров на базе университетов России на контрактной основе с помощью хозрасчетной структуры // Механизмы интеграции университетов России в общемировую систему образования и науки с учетом региональных особенностей. - РГУ, Ростов н/Д, 1993.- С.23-39.
3. Звягольский А. Ю. Обучение иностранных учащихся в вузах Краснодара // Сб. работ преподавателей гуманитарных наук. - Краснодар, 1994.- С. 116-128.
4. Ильяшов А.В. О некоторых маркетинговых мероприятиях по улучшению общественного мнения об учебном заведении. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы. - М.,1995. - С.36-37.
5. Инструктивное письмо № 96-30-798/5 от 20.09.88. Государственный комитет СССР по народному образованию, М., 1988.
6. Казарин Б. В. Обучение иностранных граждан на коммерческой основе. -Краснодар, 1993. – 82 с.
7. Казарин Б.В. Вопросы ценообразования при обучении контрактных иностранных учащихся. // Кубанский научный медицинский вестник. – 1999. - № 11. – С.20-25.
8. Кинелев В. Г. Объективная необходимость. - М., 1995. - 296 с.
9. Кораблев В.В., Шевченко Е.В. Формирование ценовой политики в С.-Петербургом государственном техническом университете. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы. -М.,1995. - С.37-39.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс, т.1.-М.,1992.-С.72-75.
11. Подготовка специалистов для зарубежных стран в вузах России: состояние и перспективы.- М., 1994.- 15 с.
12. Примерный договор о деятельности по подбору, направлению и обучению иностранных граждан. // Информационно-справочные материалы по вопросам обучения иностранных граждан в Российской Федерации. Госкомвуз РФ. - М.,1996. - С.98-102.
13. Смольский С.М. Опыт Московского энергетического института по формированию контрактной цены за обучение иностранных граждан и по распределению средств внутри вуза. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы. -М., 1995. -С.23-25.
14. Рождественский А.В. Интернационализация российской системы высшего профессионального образования: проблемы и перспективы. Совещание-семинар проректоров по международной деятельности высших учебных заведений Российской Федерации. - М. – 2009.
15. Формирование контингента студентов медицинских и фармацевтических вузов России (итоги приема 1993 года, динамика и перспективы). Решение коллегии Министерства здравоохранения Российской Федерации от 14.12.93, протокол № 15/4. - М., 1993. - с.6.
16. Finance, An Introduction for Overseas Students. University of Portsmouth.- 1997.- p.8.
17. Financial Aid. Columbia University Bulletin, The Faculty of Medicine College of Physicians & Surgeons 1990-1991.- NY., 1990. – 32 p.
18. Profile. University of Massachusetts Medical School at Worcester.- 1995.- p.12.