

ния сталкивается с проблемой неравномерности контингента, так как требования к поступающим на коммерческое отделение несопоставимо ниже, чем к конкурирующим за бесплатные бюджетные места. Разделение студентов на «коммерческих» и «бюджетных» стимулирует формирование двойного стандарта требований в процессе обучения.

В настоящее время ярко выражена негативная сторона коммерциализации образования (сокращение бюджетного финансирования, рост доли платных услуг). Однако, она имеет и свои плюсы: люди стремящиеся получить образование, но по каким-либо причинам не попавшие на бюджет, имеют шанс обучаться платно, есть возможность получения второго, третьего и т.д. образования для своей реализации, прохождение курсов повышения квалификации (переквалификации) способствует успешному карьерному росту.

Таким образом, «бизнес – образование» - это противоречивое явление, имеющие как плюсы, так и минусы. Какая сторона будет превалировать зависит от политики государства. Конституция РФ закрепляет образование как социальное благо, а платной услугой его делают непосредственные участники.

Список литературы:

1. Александров Н.Н. Итоги коммерциализации ВПО [Электронный ресурс] / Н.Н.Александров // Режим доступа: [alexnn.trinitas.ru/files/2012/01/Itoги-kommerststalizatsii-VPO.pdf](http://alexnn.trinitas.ru/files/2012/01/Itoги-kommerststalizatsii-VPO.pdf) (дата обращения: 27.01.2012)

2. Васильченко А.А. Коммерциализация высшего образования [Электронный ресурс] /А.А. Васильченко // Режим доступа: <http://ores.su/index.php/2011-02-13-16-16-51/15-1-2011/90-2011-07-25-14-05-08> (дата обращения: 27.01.2012).

**В.С. Карсаков, А.С. Сипер**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ**

Мобильность студентов является одним из основных положений Болонского процесса. Всеми государствами-участниками, в соответствии с Лондонским коммюнике, были приняты беспрецедентные меры по ее обеспечению, однако эти меры действуют не так эффективно как хотелось бы.

Принято выделять 2 вида мобильности студентов: «вертикальную» - когда студент переводится в учебное заведение другого государства для оконча-

ния обучения и получения ученой степени определенного уровня, и «горизонтальную» - когда студент на короткое время переводится в ВУЗ другого государства для освоения определенной дисциплины, а затем возвращается обратно. В обоих случаях существует ряд проблем, которые препятствуют осуществлению этого права студентами в полной мере.

Что касается «горизонтальной» мобильности основной проблемой ее реализации является то, что ВУЗы, как правило, жестко ограничивают число поездок, так как считают, что студент может разъезжать по Европе в поисках любого вуза, где его готовы принять на семестр или на год, получит в этом или в подобных вузах необходимое количество академических кредитов. Однако сейчас в европейскую практику мобильности в качестве официального документа введено «Соглашение об обучении» (ECTS Learning Agreement), которое подписывают факультетский координатор направляющего вуза и сам студент. В болонских документах нет ограничений на количество поездок студента по программам мобильности, однако в рамках реализации таких важных положений Болонской декларации, как автономность вуза и контроль качества обучения, вуз имеет право достаточно жестко контролировать такие поездки. Во-первых, даже из соображений здравого смысла нельзя засчитывать кредиты, полученные не по изучаемой специальности: инженер не может претендовать на зачет кредитов, скажем, по медицине. Во-вторых, изучаемые в ходе реализации программ мобильности дисциплины должны соответствовать году обучения (курсу) и научно-теоретическому уровню изучения каждой конкретной дисциплины в базовом вузе. В-третьих, так или иначе дисциплины, изучаемые в зарубежном вузе, должны на данном этапе развития российского высшего образования соответствовать требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.

Для вертикальной мобильности основной проблемой является то, что очевиден дисбаланс между регионами во взаимообмене студентами: преобладают потоки «мобильных» студентов с севера Европы в Западную Европу и из Восточной Европы туда же при почти полном отсутствии обратных потоков. В связи с этим, многие государства Европы, такие как Германия, Испания и др. вводят квоты и ограничения на поступление в ВУЗы данных стран иностранных студентов, что значительно ограничивает их академическую мобильность.

Таким образом, анализ проблемы мобильности студентов показал, что данный процесс необходимо совершенствовать и искать пути решения поставленных вопросов на межгосударственном уровне.

Список литературы:

1. Кислицын К.Н. Болонский процесс как проект для Европы и для России [Электронный ресурс]. Режим доступа: //URL: <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2010/11/Kislitsyn/>(дата обращения 05.02.2012).
2. Черная книга Болонского процесса. The Black Book of the Bologna Process. / под ред. Т. Нильсона. Берген, 2005 //URL: [http://www.aic.lv/bologna/Bologna/contrib/ESIB/0505\\_ESIB\\_blackbook.pdf](http://www.aic.lv/bologna/Bologna/contrib/ESIB/0505_ESIB_blackbook.pdf) (дата обращения 05.02.2012).

**И. В. Кузнецова, Е.С. Мурзина**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **КАЧЕСТВО И ЦЕНА КАК ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

В рыночных условиях образовательные учреждения конкурируют между собой, чтобы привлечь как можно больше абитуриентов в свой вуз. Поэтому внимание уделяется проблеме соотношения качества и цены образовательных услуг, так как два эти фактора оказывают влияние на уровень конкурентоспособности вузов, от чего в свою очередь и зависит уровень профессиональных компетенций будущих специалистов.

Существуют различные позиции авторов по поводу оценки конкурентоспособности образовательных услуг.

По мнению Корчаговой Л.А. конкурентоспособность образовательных услуг и профессиональных программ во многом зависит от конкретных условий, складывающихся на рынке (состояние рынка, ассортимент образовательных услуг, цены, условия оплаты и др.). Иногда бывает достаточно предложить более льготные условия платежа, чтобы образовательная услуга получила широкое распространение. И такой прием нередко используют вузы для привлечения клиентов.

Учёные Фасхиев Х.А. и Гараев И.М. утверждают то, что конкурентный потенциал вуза – это интегральный показатель, определяемый такими комплексными показателями, как квалификация профессорско-преподавательского состава, развитость его научно-методической и материально-технической базы, широта областей подготовки и качество подготавливаемых учебным заведением специалистов.

Опираясь на мнения авторов, указанные выше, можно предположить то, что цена и качество образовательных услуг играют важную роль в определении