

Виктор Бархатов: «Экономистов стране потребуется еще больше»

Стартовавшая приемная кампания в вузы существенно разнится с предыдущей. Наиболее очевидное отличие — увеличение цены дневного обучения минимум в полтора раза. О новых особенностях набора студентов в изменившихся условиях и перспективах подготовки экономистов рассказывает директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования ЧелГУ, доктор экономических наук, профессор Виктор Бархатов.

Виктор Иванович, изменения в системе образования, в том числе высшего, происходят постоянно. Тем не менее привыкнуть к ним невозможно: время от времени они вызывают оторопь у абитуриентов и их родителей своей радикальностью. Сейчас вот обучение в вузе стало непомерно дороже...

Ситуация с набором абитуриентов в этом году неоднозначная. Во-первых, вы правы, она связана с тем, что очень высоко взлетели цены на образование. Государство определило порог, ниже которого мы устанавливать размер платы за обучение не можем. Для очной формы обучения направлений «Экономика» и «Менеджмент» это 60200 рублей. Это стоимость обучения в предстоящем году?

Да. Раньше мы могли назначить цену на уровне 40—50 тысяч, в большей степени соответствующую платежеспособности абитуриентов и их родителей. Но теперь вынуждены брать за обучение студента на платном отделении сумму не меньше той, которую государство тратит на содержание одного бюджетного места. А это и есть те самые 60200 для экономистов. Для инженерных специальностей порог еще выше — от 112 тысяч рублей.

Надо готовиться к тому, что образование вперед будет очень дорогим?

По крайней мере, дешевле 60 тысяч на платном дневном отделении оно точно не будет.

Абитуриентов станет меньше?

Количество абитуриентов может резко снизиться по другой причине — из-за демографического фактора. И это тоже особенность начавшейся приемной кампании. Отсюда еще один специфический момент — рост экспансии столичных вузов в регионы путем создания филиалов. Процесс виден даже в пределах Уральского федерального округа: свердловчане стали активнее входить, например, в Курганскую область после того, как был сформирован Уральский федеральный университет имени Ельцина. Традиционно активны Москва и Санкт-Петербург. Для наших региональных вузов это становится проблемой, потому что конкуренция, борьба за

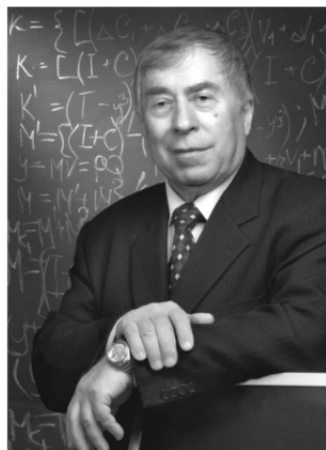
абитуриентов обостряется. Следовательно, нам необходимо разработать новую парадигму присутствия на рынке образования. Хотим того или нет, но мы должны рассматривать университет как источник образовательной услуги, а не только лишь в качестве сосредоточия духовной сферы. Высшая школа — та же корпорация, которая на данный момент занимается предоставлением или, если хотите, продажей этих услуг.

На что должен обратить внимание абитуриент, чтобы, заплатив солидную сумму, потом не разочароваться в выборе специальности и вуза? Мы говорим об экономическом образовании, но сегодня представители государства настаивают на перспективности инженерных и рабочих профессий. У экономистов в будущем есть шанс найти работу?

Как бы ни развивалась хозяйственная система страны и сколь бы острым ни был дефицит инженерных кадров, экономический профиль с образовательного рынка уходить не должен. При модернизации, о которой сегодня идет речь, следует говорить о создании большого количества совершенно новых предприятий, в том числе среднего и малого бизнеса. Этот процесс неизбежно потребует специалистов экономического профиля. Без них не может существовать ни одна компания. Следовательно, нам необходимо не сокращать подготовку экономистов, а наращивать ее. Если сегодня уничтожим этот образовательный комплекс, то через десять лет у нас возникнут такие же проблемы с нехваткой экономистов, какие сегодня возникают у инженеров. Процесс развития системы экономического образования необходимо продолжать. Вопрос в другом: кто именно сегодня должен заниматься подготовкой по направлению «Экономика».

И кто же?

Когда абитуриент, решив стать экономистом, выбирает вуз, он должен руководствоваться рядом принципов. Во-первых, делать ставку на тот университет, который имеет высокий уровень подготовки кадров. Смотреть не на рекламу, а на традиции вуза, материально-техническую базу. Наконец, на то, какая совокуп-



Виктор Бархатов, директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования ЧелГУ, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ

ность образовательных программ, профилей подготовки существует в конкретном учебном заведении. То есть выбирать конкурентоспособный институт. **А как определить, конкурентоспособен ли он?**

Во-первых, оценить эффективность программы подготовки. На 70 процентов она формируется университетом. И от того, что в нее заложил вуз, зависит качество образования. То есть абитуриент должен поинтересоваться, какой набор и уровень компетенций он получит и, главное, как этот набор соотносится с технологическими процессами, связанными с его будущей профессией. Во-вторых, при выборе вуза необходимо посмотреть на кадровый состав. Важно то, соблюдается ли в коллективе баланс сил молодых оstepененных кадров и профессоры старой школы. Преподаватели, как известно, делятся на консерваторов и инноваторов. Но если возрастают требования к креативности, значит, инноваторы нужны и в образовательном процессе. К тому же абитуриент предрасположен к современным информационным технологиям. Если преподаватель ими не владеет, происходит дисбаланс между ожиданиями студента и предложением со стороны вуза.

Надо полагать, ваш институт этим ожиданиям и запросам соответствует.

Наши стандарты требуют работы на результат. А наши аспиранты, если в срок защищаются, уже имеют опыт такой работы. Причем обучение аспиранта преподавательским навыкам идет бок о бок с повышением его начального уровня. Как следствие, быстро наращиваем кадровый потенциал. Когда мы только создали институт, у нас было всего пять кандидатов наук. Сейчас — сорок. Доктора тоже защищаются здесь, на нашей базе. Мы располагаем целой цепочкой

подготовки кадров. Что важно: подавляющее большинство сотрудников нашего вуза вовлечены в самые современные информационные процессы, способны внедрять новейшие формы преподавания.

О каких формах идет речь?

На сегодняшний день качественная подготовка экономиста невозможна без использования специальных симуляторов. То есть процессы, происходящие в экономике, мы должны перенести в учебный курс высшей школы. Для этого должен быть целый комплекс экономических лабораторий, где на основе определенных программ студенты могут получить практические навыки, необходимые для работы в бизнес-корпорации. У нас богатый опыт такой деятельности. К примеру, создан симулятор таможенного поста. Это не избавляет студентов от необходимости в течение учебного года несколько раз выезжать на реальные таможенные посты, но они едут уже с более высоким уровнем подготовки.

Говорят, для обучения экономиста не требуется серьезного технического оснащения.

Вопрос в том, к какому уровню качества образования стремимся вуз. Без очень серьезной материально-технической основы экономист не получится. Мы это учитываем. Поэтому уже сейчас, когда студент работает над дипломным проектом, он может зайти в нашу информационную базу и получить всю необходимую информацию о любом предприятии России. В базе около миллиона таких предприятий. Сейчас работаем над симулятором, который бы воссоздавал деятельность реальной корпорации. Кроме того, мы подготовили площадку в 8-м корпусе ЧелГУ, где у нас будет представлена деятельность банковского холдинга

как комплексной структуры со всеми присущими элементами (хотя банковским технологиям мы и сейчас уделяем пристальное внимание). Там же организуем симулятор работы страховой компании, а также — модель многоотраслевого корпоративного управления, завязанного на работу с таможей. Студент, попадая в эту структуру, получит целый комплекс разнообразных навыков. Мы говорим о настоящем и ближайшем будущем экономического образования. Что касается современных мощных систем видеосвязи, позволяющих читать лекции дистанционно, причем, что называется, «в обе стороны». Такая система позволяет привлекать к чтению лекций нашим студентам профессоров Москвы, Тамбова, Тюмени, а еще — развить форму очно-заочного обучения.

Тожe совершаете экспансию в регионы?

Своими образовательными площадками мы охватываем депрессивные территории в рамках единого технологического комплекса. Кроме нас туда практически никто не стремится. Из Нижнепетровска практически все вузы ушли. А мы остались, поставили систему, которая базируется на комплексе: здание, аудитория, где имеется вся техника, экраны, принимающие устройства. Такие же представительства у нас в Курганской, Оренбургской областях. Целая сеть: Нижнепетровск, Верхний Уфалей, Катав-Ивановск, Трехгорный, Копейск, Аргаяш, Шадринск, Орск, Курган. Помимо того, что учим там студентов, еще и с работодателями активно работаем. Изучаем потребности территорий в кадрах. Это позволяет быстрее других внедрять актуальные направления подготовки. У нас появилась инженерная специальность — «Управление качеством». По ней почти никто не готовит специалистов — ни в Челябинской, ни в Курганской, ни в Оренбургской областях. Но ввиду того, что на любом предприятии необходимо иметь такого специалиста (особенно после вступления в ВТО), они требуются.

По сути, вы обеспечиваете жителям депрессивных территорий социальный лифт.

Безусловно. Причем институт создает социальный лифт не только, например, в Нижнепетровске, но и жителям Челябинска. Наше преимущество в том, что мы готовим студентов на основе как экономической науки, так и реальных процессов в экономике. У нас экономика на предприятии имеет профили, связанные с нефтегазовой отраслью, связью, городским хозяйством, и 20 процентов программы составляют технические дисциплины. Говорим не просто «чистого» экономиста, но и как специалиста в конкретной отрасли, а это повышает интерес у студентов. Наши студенты даже в процессе обучения не расстаются

надолго с практикой на предприятиях. Фактически многие из них трудоустроены еще до защиты дипломов. К слову, все дипломные проекты пишутся по итогам практики и нацелены на решение реальной, конкретной, практической задачи. Зачиники после вручения им диплома нередко сразу назначаются работодателем на более высокую должность.

Следовательно, качеством вашей работы все довольны?

Знаете, говорят, что работодатели жалуются на плохую подготовку выпускников. Это неправильная постановка вопроса. Каждая корпорация имеет свои особенности. И задача заключается в том, чтобы максимально сократить сроки адаптации выпускника. Одно дело, если он адаптируется три года, и другое — шесть месяцев. Какими бы знаниями, опытом человек ни обладал, у него всегда должно быть время освоиться. А от вчерашнего студента требуют, чтобы он, поступив на предприятие, сразу большие деньги компании зарабатывал. Это романтизм. Реалистичный подход, когда корпорация участвует в подготовке специалиста со второго курса обучения. У нас есть опыт такого взаимодействия. Не говоря о том, что представители многих крупных компаний-работодателей регулярно присутствуют на защитах дипломов выпускников. А многие выходы с крупных предприятий, занимавшие высокие должности, ведут практические дисциплины.

А предприятия, сотрудничающие с вами, открывают для себя новые возможности для развития?

Пока в силу, может быть, недостатка денег, национальных особенностей предприятия к науке обращаются редко. Но наше влияние, безусловно, есть, пусть и опосредованное. В большей степени оно проявляется в отдаленных от областного центра городах. Наши выпускники составляют интеллектуальный котел таких территорий и на практике реализуют, в том числе, наши идеи. Когда «котел» сформирован, среда меняется. К примеру, в Шадринске те студенты, которых мы учили еще в период экономического кризиса 90-х, в итоге разработали проекты, заинтересовавшие столичных инвесторов. Как говорили раньше: нет школы — значит и села нет. То же самое сейчас: нет в подобных городах представительства крупного учебного заведения, город задыхается, а люди не видят перспектив. А когда человек получает доступ к достоверной, научной и доходчиво поданной информации, он расширяет кругозор и обретает чувство сопричастности к чему-то более важному.

Телефон call-центра: 8(351) 799-71-92, ieo.csu.ru

Андрей Сафонов