

*Л.Г.Лапина, проректор по экономике
Уральской государственной медицинской
академии*

О ВЫБОРЕ СТОИМОСТНОЙ МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ ОКАЗАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ МЕДИЦИНСКИМИ ВУЗАМИ

В середине августа — начале сентября мы почувствовали растерянность от мрачных оценок последствий финансового кризиса. И до сих пор ежедневно с тревогой ждем известий о котировках национальной валюты, словно вестей с фронта.

Осознавая опасность, исходящую от высокой и, главное, труднопредсказуемой отечественной инфляции, вузы пытаются защитить от обесценивания суммы, получаемые за подготовку врачей на коммерческой основе. Для этой цели используются следующие стоимостные модели:

1. Выражение цены на подготовку врачей в определенном количестве минимальных заработных плат.

В данном варианте корректировки цены отрицательным фактором является то, что темп роста инфляции может изменяться опережающими темпами по сравнению с динамикой увеличения минимальной заработной платы.

2. Выражение платы за обучение в долларах США.

По проведенному анализу применяется в подавляющем большинстве медицинских вузов, в т.ч. и до октября 1998 г. в УГМА.

3. Ежегодная корректировка размера платы за обучение в каждом последующем году в национальной валюте. Отрицательным моментом при выборе этого способа является необходимость систематического и тщательного анализа всех статей калькуляции цены подготовки врача.

4. Предварительная оплата за все годы обучения.

Данная стоимостная модель практикуется в Казанском медицинском университете. Однако, в последние два года и по этому вузу все чаще делаются исключения из принятого правила и по просьбе плательщика плата взимается ежегодно.

В октябре 1998 года УГМА была вынуждена отказаться от принятой ранее стоимостной моде-

ли под нажимом местных органов прокуратуры без предъявления четких законодательных оснований и перейти к стоимостной модели выражения цены в определенном количестве минимальных заработных плат.

В результате, как и все вузы, мы столкнулись с ситуацией резко возросших затрат, которые не нашли отражение в стоимостной модели.

Медицинские вузы и раньше имели объективный ограничитель рентабельности своих образовательных услуг — это высокую затратность медицинского образования. Этот факт общеизвестный, выводящий медицинские вузы из ряда высококорентабельных предприятий.

Вследствии особенностей медицинской учебной технологии в составе затрат значительный удельный вес составляют материальные затраты, а не затраты труда, как в вузах других отраслей. Поэтому так неэффективны для вузов применение стоимостной модели, привязанной к минимальной оплате труда. Особенно серьезно складывается ситуация по обучению на стоматологическом факультете, все учебные и лечебные технологии которого ориентированы на импорт, т.к. российская стоматология отстала от европейской минимум на 20 лет. Аргументы о том, что образовательные услуги вуз не завозит и не покупает за границей, и поэтому, не должен зависеть от курса доллара, следует оценить как слабые, т.к. результат девальвации в любой стране, в том числе и в нашей, обязательно проявляется в резком скачке цен не только на импортные товары и услуги, но и отечественные.

Поскольку сегодня стоимость национальной валюты по отношению к доллару США неуклонно снижается, для финансирования импортных поставок нужно все больше рублей. В этой ситуации доллар стал основным ценовым ориентиром для всех экономических агентов по поставке стоматологического оборудования и расходных стоматологических материалов.

Конечно мы понимаем, что при высокой цене мы столкнемся со снижением спроса. Среди наших студентов нет детей банкиров и бизнесменов. Анализ социального положения студентов, обучающихся на контрактной основе показал, что на 80% — это дети врачей, средних медицинских работников и учителей. Прекрасно осознаем, что шальных денег у потребителей наших услуг нет.

Именно поэтому так важно для медицинских вузов выбрать модель ценообразования, которая могла бы с одной стороны объективизировать цены на образовательные услуги, а с другой стороны, в условиях непредсказуемой инфляции не позволила бы вузу войти в зону убыточности. Прекрасно осознаем, что это весьма конфликтующие цели, поэтому на протяжении ряда лет и прибегали к признанному эквиваленту национальной валюты — доллару США, как к техническому средству безубыточного ценообразования.

Другое дело, что в настоящее время устанавливается нереально завышенный курс рубля к доллару. Но данная проблема может быть решена с помощью корректировки в сторону понижения цены в долларах.

Задача вузовского ценообразования направлена на сохранение докризисного объема портфеля заказчиков образовательных услуг. Одновременно, мы намерены наладить конструктивный диалог с плательщиками, которые испытывают трудности в оплате.

Практически ежедневно приходится встречаться с клиентами, которые, поддавшись всеобщей панике, а в некоторых случаях у них действительно серьезно пошатнулась почва под ногами, стали вести разговоры о расторжении договора на обучение. Очень важно, что в результате длительных контактов заказчики убеждаются в важности сохранения договорных отношений с вузом ради будущего своей территории, своих больниц, своих детей.

Мы предполагаем и готовы воплотить в жизнь некий «зеленый коридор» для учреждений здра-

воохранения отдаленных районов области, в которых действительно ждут наших студентов, в которых заинтересованно относятся к ним на протяжении всех лет обучения. Это выражается в предоставлении длительных рассрочек по платежам, товарное покрытие платежей и т.д.

Приходится отметить, что переход к оплате по минимальной оплате труда по объективным обстоятельствам сужают пространство для вуза и плательщика для маневра в плане досрочной оплаты обучения, без последующих перерасчетов и доплат.

Но так или иначе, любая стоимостная модель ценообразования, в том числе и выражение цены через определенное количество минимальных заработных плат будет привязана к текущему курсу доллара. Потому, что любая экономика, а особенно переходная, должна иметь «якорь», который удерживает экономические процессы в равновесии.

Возможно это была одна из ошибок гайдоровского правительства, заключающаяся в том, что в качестве такого «якоря» был использован доллар. Но другого придумано не было, любые облигации и ценные бумаги полностью потеряли привлекательность, не появился золотой червонец или какая-либо другая альтернативная с твердым фиксированным курсом национальная денежная единица, имеющая стойкое доверие хозяйственных субъектов. Так или иначе, но с самого начала 90-х годов рубль чрезвычайно тесно привязан к доллару.

Уверенно можно сказать, что в настоящей ситуации запрет доллара США, как технического средства при конструировании цены, ни к чему не приведет. Административными мерами вытолкнуть доллар из российской экономики невозможно. Остается надеяться, что это произойдет в «светлом будущем», когда собственная экономика и валюта станут здоровой, а доверие к ней будет безусловным. Поэтому еще раз хочется подчеркнуть, что доллар для медицинских вузов не «священная корова», а технический инструмент эффективной экономики.