

# СИГНАЛНАТА ПОЛИТИКА НА ОБРАЗОВАТЕЛНИЯ ПАЗАР И ЦЕЛИ НА УНИВЕРСИТЕТИТЕ

*Доц. д-р Цветан Дилков*

*Катедра „Мениджмънт“*

*Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов*

## Резюме

Защо хората получават висше образование, ако получените в университета знания въобще не се използват от тях в последващата им работа, а част от тях с твърде малки усилия може да бъде получена непосредствено на работното място? Влияе ли получаваното от нас образование на нашите трудови качества? В класическата работа на Майкъл Спенс, за която авторът ѝ е бил удостоен с Нобелова награда, се твърди: даже ако предположим, че такова влияние отсъства, получаването на образование е осмислено действие.<sup>1</sup>

С други думи, образованието помага на човека на пазара на труда да подаде сигнал за своите трудови качества като потенциално нает, отличавайки се от общата маса на работещите. Идеята за образованието като сигнал е основана на две предпоставки. Първо, качествата на потенциалния работник са «закрити» за работодателя, те не могат пряко да се оценят, и второ, съществува положителна връзка между качествата на човека като работник и неговите способности за обучение: този, на когото е по-лесно да учи, впоследствие ще му бъде по-лесно да работи.

**Ключови думи:** знания, образователен пазар, сигнална политика, рейтинг на университетите, компетенции, образователни услуги.

## SIGNAL POLICY ON EDUCATION PAZAR AND GOALS AT UNIVERSITY

*Assoc. prof. Tsvetan Dilkov, PhD*

*Department of Management*

*Academia of Economics “D.A.Tsenov”*

## Abstract

Why do people receive higher education if the knowledge received in the

---

<sup>1</sup> Майкъл Спенс, лауреат на Нобелова награда по икономика (2001 г.), е разработил теорията за пазарните сигнали, според която хората се учат не заради знанията, а заради формалния документ за получено образование (например, диплома за висше образование).

university is not used by them in their subsequent work, and some of them with too little effort can be obtained directly at the workplace? Does the education we receive on our labor qualities affect us? In classical work by Michael Spence, for which her author was awarded the Nobel Prize, it is claimed that even assuming that such influence is absent, receiving education is a meaningful act.

The point is that education helps a person on the labor market to report his work qualities as a potential recruiter, distinguishing himself from the total workforce. The idea of education as a signal is based on two prerequisites. First, the capacities of the potential worker are 'closed' for the employer, they can not be directly appreciated, and secondly, there is a positive link between the qualities of man as a worker and his learning abilities: easy to learn, then it will be easier for him / her to work.

**Key words:** knowledge, educational market, signal policy, rating on the university, competences, education services.

### **Образованието: сигнал за качество на стоката**

Хората с различни способности и, съответно, с различни разходи за получаване на образование ще могат да вземат различни решения на образователния пазар: способните ще имат за това повече стимули. Предявявайки диплома от университет, известен със своите високи изисквания към студентите, работникът дава да се разбере: аз упорито съм учил, така, че и ще работя добре.

Това означава, че образованието ще може да изпълнява сигнална функция. Но как да изберем университет, дипломата от който ще може в бъдеще да се използва като сигнал? Не всички дипломи се котират еднакво: випускниците от различните университети, обикновено, разчитат на различни стартови заплати, даже ако става дума за работа в един и същ отрасъл, и тази разлика може да бъде доста съществена.

Ако се разглежда образованието като стока, трябва да го отнесем към категорията доверителни стоки. Това означава, че при оценката на неговото качество купувачът (в дадения случай, бъдещия студент) е принуден да се уповава на нечие мнение за стоката, нямайки възможността да оцени неговите характеристики ди-

ректно. Абитуриентите правят своя избор на основата на рейтинга на университета по избраната от тях специалност, мненията на приятели и познати, които са го завършили, степента на известност на неговите випускници. Така, бъдещите студенти се уповават на тези сигнали, които им осигуряват университетите.

### **Цели на университетите и сигнална политика**

На какви принципи се изгражда сигналната политика на университетите?

За да отговорим на този въпрос, е нужно, на първо място, като първа цел на университета да се посочи предоставянето на образователни услуги на потребителите — студентите. Но дали тази цел е единствена и, още повече главна? Университетът е организация със сложна структура, преследваща множество цели, сред които, освен обучението на студенти, важна роля играе и провеждането на фундаментални и приложни научни изследвания. И, например, за повечето престижни американски университети именно тази цел е основна, в същото време образователните цели са спомагателни или просто допълнителни. Значителен дял от финансирането на университетите се осъществява за сметка на разнообразни грантове, спонсорски дарения и пожертвования за провеждането на изследвания, и основната конкуренция между университетите лежи именно в тази научна, а не образователна плоскост. Наред с това, каквато и цел да се постави пред университета като главна, високото равнище на образователните услуги е важен фактор за неговата конкурентоспособност. И даже ако развитието на научната школа и провеждането на изследвания се постави като крайъгълен камък, университетът винаги ще се стреми да заеме висока позиция в «образователния» рейтинг.

Защо се случва това? Изглежда, причината е проста: колкото по-добре учат в университета, толкова по-престижно е да се учи в него и, съответно, толкова по-висока може да бъде цената за обуче-

нието там и толкова по-голяма е печалбата за университета. Само, че според статистиката, не таксите за обучение са основата на доходната част от бюджета на водещия американски университет.

Има и друга причина за заинтересоваността на университетите от високото място в образователния рейтинг. Тя е обусловена от още една характеристика на образованието като стока, която се заключава в това, че качеството на получаваното от студента образование зависи не само от неговите усилия (от това, доколко прилежно той усвоява материала от лекциите, колко време прекарва в библиотеката, как изпълнява домашните задания), но и от усилията на другите студенти. В силна група студентът ще получи от занятията повече, отколкото в слаба, не само поради това, че силното обкръжение създава стимули да се учи, но и затова, че преподавателята, обикновено, се ориентира в предаването на материала по средното ниво на групата. И вчерашният отличник, попадайки в слабо обкръжение, с по-голяма степен на вероятност твърде бързо ще изгуби натрупания потенциал. Съответно университетът не ще може да осигури високото качество на обучението, ако нивото на студентите ще бъде слабо.

Така, качеството на образованието като стока ще зависи за конкретния купувач от това, кои са другите купувачи (с други думи, добрите студенти са способни да осигуряват положителни външни ефекти, тъй като наличието на слаби студенти е свързано с отрицателни ефекти)<sup>2</sup>. Именно затова университетите са заинтересовани от привличането не само на платежоспособните, но и умните, талантлив студенти<sup>3</sup>. При това, колкото по-престижен е универси-

---

<sup>2</sup> Този феномен е обсъждан в много работи по икономика на образованието и в англоезичната литература носи наименованието *peer effect*.

<sup>3</sup> Трябва да отбележим, че вземането на решение за зачисляване в университета и отделяне на финансова помощ в много университети се осъществява независимо: академичният конкурс протича отделно от разпределянето на стипендиите за обучение. Така, например, подавайки документи в Харвардския университет, абитуриентите изпращат сведения за академичната успеваемост и резултатите

тетът, толкова повече към него се стремят богатите, и толкова са по-големи възможностите а финансиране на обучението на талантиливите, но бедни<sup>4</sup>. не могат да го направят).

Да се оценят постиженията на университетите в научната дейност е доста просто на пръв поглед. Това може да се направи по такива критерии, кат оброй на Нобеловите награди, получени от сътрудниците на университета, брой на монографиите, учебниците, публикациите в академичните списания и публикацииите в пресата. Но свидетелства ли най-добрата научна школа за това, че университетът дава най-доброто образование?

Този въпрос отново ни връща към вече споменатия по-рано въпрос: допълват ли се идни други образователната и научната цели на университета или са в конфликт помежду си? С други думи, ще бъде ли най-добрият учен и най-добър преподавател, или има ли място обратната връзка: научните успехи се постигат за сметка на съкращаване на усилията за преподаване, в ущърб на качеството на образователните услуги? Вероятно, второто дори частично има място. Само, че избирайки развитието на научна школа за своя приоритетна цел, много американски университети са заинтересовани от това, да получат като професори знаменитости, и са готови да отделият за това огромни средства. Такава политика на университетите е доста изгодна, доколкото разходите за подобни сигнали (например, работната заплата на светилата в науката) лежат основно върху самите студенти, включвайки се в стойността на обучението.

Но и тази политика поражда редица проблеми. Един от тях е търсенето на оптимална схема за заплащане на професорите. Ако

---

от изпитите на випускниците във всеки департамент, а искането за финансова помощ — в друг.

<sup>4</sup> Само, че такова преимущество има и обратна страна: при повечето от богатите университети са по-високи алтернативните разходи за финансова помощ: давайки финансова помощ на студента, университетът изразходва още средства, които той би могъл да получи като такси за обучение, вземайки на това място платежоспособен абитуриент.

М.М. Юдкевич. Сигнальная политика и цели университетов (Комментарий к статье Патрика Хили «Вузы: битва за профессуру»)

научните достижения може достатъчно обективно да се оценят по такива показатели, като брой на публикациите, обем на полученото външно финансиране, индекс за цитируемостта на работите, то да се оценят усилията и качеството на преподавателската дейност е твърде сложно. А да се направи извод за качеството на преподаване според резултатите от научната дейност не е възможно: гениалните изследователи далеч не винаги са и толкова гениални преподаватели. Университетът, обаче, не може да се държи само на такива звезди, и от такива професори, който ще преподава добре, ще се окаже също така доста заинтересован. Но поради това, че възнаграждението за преподавателските услуги е по-сложно да се постави в пряка зависимост от тяхното качество, талантливите учени в по-голяма степен се оказват заинтересовани в създаването на научно име, отколкото в придобиването на слава на велик професор. В резултат преподавателите изразходват по-малко усилия за «неизгодното» за тях, но наред с това е също толкова важно за университета и преподаването.

Така университетите са принудени да функционират в условията както на зависимост, така и на частичен конфликт между своите основни цели. И търсенето на оптимална политика за заплащане на сътрудниците е необходимо за поддържането на баланса при реализацията на всеки от тях.

Това обуславя двойна зависимост. Студентите са заинтересовани от това, да попаднат в добър университет, а университетите, каквито и цели да са приоритетни за тях, — в това, да привлекат към себе си и способните, и платежеспособните студенти.

### **Използвана литература**

1. SPENCE, Andrew Michael. *Market signaling: Informational transfer in hiring and related screening processes*. Harvard Univ Pr, 1974.

2. SPENCE, Michael, et al. The growth report: Strategies for

sustained growth and inclusive development. *Commission on Growth and Development Final Report, Washington, DC, 2008.*

3. SPENCE, Michael. Signaling in retrospect and the informational structure of markets. *American Economic Review*, 2002, 92.3: 434-459.

**Контакти:**

Цветан Софрониев Дилков

E-mail: [ts.dilkov@uni-svishtov.bg](mailto:ts.dilkov@uni-svishtov.bg)