

**Н.Т. Журавская, Ю.А. Журавский**

## **ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ ФОРМА ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ**

*Проанализированы актуальность и перспективы развития франчайзинга в российской образовательной системе, показан контент этого процесса.*

Сегодня развитие вуза находится в зависимости от тенденций, складывающихся на рынке труда, на котором формируется потребность в специалистах с высшим образованием. Основной тенденцией развития того сегмента российского рынка труда, на котором представлены специалисты с высшим образованием, является перенос акцента с проблем производства образовательных услуг на удовлетворение нужд и потребностей потребителей. В этой связи в качестве перспективного направления рыночной инновационной деятельности в высшем образовании выступает франчайзинг.

Франчайзинг в образовании можно представить как совместную деятельность учебных заведений по формированию предложения, производству, оказанию и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг и продуктов на рынке. При этом услуги должны соответствовать лицензиям образовательных учреждений на право образовательной деятельности и образовательной франшизе. Франшизой является комплекс исключительных прав по реализации образовательных услуг под фирменным наименованием, торговой маркой и товарным знаком франчайзера на определенных условиях.

В образовательную франшизу могут быть включены правила формирования контингента абитуриентов, принципы организации приема обучающихся, организации учебного процесса (передачи, усвоения и контроля знаний), учебно-методическая литература, видеокурсы, мультимедийные курсы, система оценок, формы и порядок проведения промежуточной аттестации.

Сущность образовательного франчайзинга заключается в том, что между учебными заведениями (франчайзером и франчайзи) заключается договор, в котором оговариваются все основные условия сотрудничества, финансовые особенности инновационной образовательной деятельности. Обучение учащихся, зачисленных в качестве слушателей, и студентов вуза-франчайзи проводится по учебным планам и программам франчайзера с участием допущенных франчайзером к учебным занятиям тьюторов.

Франчайзер представляет собой вуз, осуществляющий административную, учебно-методическую, информационную, техническую и правовую координацию образовательных структур – франчайзи. Франчайзер организует учебный процесс; формирует, лицензирует и проводит аккредитацию образовательных программ; издает учебные материалы; ведет научно-методическую работу, подготовку преподавателей, тьюторов, их аттестацию; проводит регистрацию студентов, слушателей; ведет административное сопровождение, промежуточную и итоговую аттестацию, а также осуществляет выдачу документов об образовании.

Образовательными центрами – франчайзи могут быть самостоятельные образовательные учреждения, такие как вузы, колледжи (как правило, в регионах), заключившие договор франчайзинга с головным вузом – франчайзером. Региональные учебные центры на базе местных учебных заведений курируют все вопросы, касающиеся набора слушателей в регионе по программам франчайзера, обеспечения и организации учебного процесса, взаимодействия со слушателями и государственными образовательными организациями, а также местной администрацией. По поручению франчайзера они принимают оплату за обучение, заявления и другие регистрационные документы от студентов, пересылают их франчайзеру в указанные сроки, организуют проведение тьюториалов и консультаций для студентов. Также совместно с франчайзером региональные образовательные организации – франчайзи ведут научно-методическую работу, участвуют в подготовке преподавателей и тьюторов, организуют их аттестацию.

К особенностям образовательного франчайзинга как формы выхода вуза-инноватора на рынок услуг высшего образования мы относим следующие:

- от вуза-франчайзера образовательным организациям – франчайзи (как правило, вузам и колледжам) передаются опробованная система обучения, апробированные в образовательном процессе и положительно оцениваемые рынком инновации;

- сторонами франчайзинга используются только официальные, терминологически единые юридические соглашения и организационно-финансовые договоренности;

- франчайзером устанавливаются единые стандарты вузовской подготовки специалистов в вузах-франчайзи, используются единые образовательные программы, производится контроль над качеством их исполнения;

- в рамках инновационного франчайзингового взаимодействия высших учебных заведений неизбежно осуществляется проведение совместных систематических программ по повышению квалификации профессорско-преподавательского состава;

- в случае включения во франчайзинговые взаимоотношения учебных заведений среднего профессионального образования (главным образом колледжей) происходит включение в их учебные планы университетских предметов, с четкой ориентацией на высшее университетское образование;

- возможность использования средств расширения и распространения доступа к высшему университетскому образованию, прямого взаимодействия университетов, колледжей и школ в соответствии с образовательными потребностями региона;

- акцент на гарантии качества курса, признании его статуса и академической полноценности, гибкость в составлении расписания и способов преподавания с учетом интересов студентов;

- сближение высшего и послевузовского образования, что дает большие возможности совершенствования для студентов и предоставляет более широкое финансирование.

Активное развитие образовательного франчайзинга за рубежом оказывает влияние не только на форму и объем рыночных услуг высшего образования,

но и на его географию. Он обеспечивает доступность к высшему образованию в тех частях страны, где оно было ранее недоступно. Например, программа развития высшей школы в Восточной Англии обеспечивает сельские области Суффолка и Норфолка франчайзинговыми программами высшего образования. Таким образом, во всех частях страны франчайзинг предлагает рыночно востребованную услугу высшего образования «на дому», путем использования образовательного потенциала тех учебных заведений, которые расположены в месте продажи образовательной услуги, то есть месте проживания обучаемых. Колледжи и вузы – франчайзи выступают исполнителями франчайзинговых программ подготовки кадров с высшим образованием, что отвечает местным требованиям и финансовым возможностям многих студентов.

Комитеты по академическому контролю многих зарубежных университетов разработали правила и указания по гарантированию качества для обеспечения франчайзинговых операций. Так, например, в помощь европейским вузам, предлагающим свои образовательные продукты, создана и активно действует международная организация GATE (Global Alliance for Transnational Education). Эта организация занимается аккредитацией и контролем качества образовательных услуг, предоставляемых вузами и их агентами за пределами своих стран. При использовании франчайзинговых соглашений следует получить подтверждение возможности вуза-партнера предоставить услуги требуемого качества, а также иметь систему его постоянного контроля. Поэтому с целью учета зарубежного опыта для обеспечения высокого качества услуг высшего образования, предоставляемых вузом-франчайзером через учебные заведения-франчайзи, необходимо уделять особое внимание отбору последних.

Российский путь развития образовательного франчайзинга связан с его симбиозом с дистанционными образовательными технологиями. Он направлен на реализацию главного условия, определяющего рыночную привлекательность франчайзинга как направления использования рыночных возможностей образовательных инноваций – социальной доступности (независимо от места работы и проживания, от социально-экономических проблем) для значительной части населения качественного («столичного») профессионального образования.

В этой связи перспективной представляется адаптация уже существующих отечественных образовательных продуктов и услуг для франчайзинга и реализация отечественных образовательных программ в регионах России.

Организация такой инновационной формы образовательной деятельности, как франчайзинг, должна включать в себя следующее:

Во-первых, занятия по отдельным курсам учебного заведения-франчайзи, который соответствует учебной программе франчайзера, должны проводить профессор-тьюторы. После изучения каждого отдельного курса обучаемые сдают экзамен тьютору, который засчитывается как сданный экзамен у франчайзера. В конечном счете после выполнения учебного плана на основе сданных в установленном франчайзером порядке экзаменов слушателю, обучающемуся у франчайзи, выдается документ об образовании франчайзера. То

есть в рамках образовательного франчайзинга гарантию качества курса предоставляет франчайзер, выступая экспертом и контролером в этой области.

Во-вторых, преподаватели головного вуза-франчайзера, которые являются владельцами исключительных прав на авторские инновационные программы и технологии, могут продвигать их на новые сегменты образовательного рынка (то есть там, где действуют вузы или колледжи-франчайзи). Такая передача авторских прав может быть осуществлена с различной полнотой в разных ситуациях. Полная передача прав подразумевает право зачислять студентов для обучения по какой-либо программе, оценивать их знания, принимать экзамены и выдавать документы о соответствующей квалификации. Частичная передача подразумевает переуступку авторами – разработчиками инновационных программ и педагогических технологий части прав: например, реклама программы и ее продвижение на рынок, привлечение студентов или преподавателей и пр. Благодаря этим соглашениям региональные учебные заведения, даже не получив полного права доступа к авторским образовательным инновациям, сконцентрированным в головном вузе, способны предложить учащимся более широкий спектр высококлассных программ, которые они сами не были бы способны разработать.

В-третьих, наиболее перспективными формами инновационной деятельности вуза в рамках образовательного франчайзинга нам видятся кейс- и сетевая образовательные технологии дистанционного плана.

При обучении по модели «кейс-технологии» обучающиеся могут зачисляться в число студентов либо в вузе-франчайзере, либо в ближайшем к его месту жительства учебном заведении-франчайзи. Процесс обучения включает в себя самостоятельное изучение под руководством тьютора и выполнение контрольных заданий в виде тестов по каждому разделу учебного курса, оформленного в виде их авторских учебных пособий. Процесс обучения начинается вводным однодневным семинаром, проводимым на территории учебного заведения-франчайзи по соответствующему учебному курсу. Очные консультации тьютора проходят с периодичностью один раз в неделю. В период самостоятельного изучения обучающийся может консультироваться с тьютором при помощи телефона, телефакса, электронной почты и других возможных средств связи. По окончании изучения каждого из разделов учебно-практического пособия студенты должны самостоятельно выполнить тренировочные задания для самопроверки и комплексное задание в виде теста. Процесс обучения заканчивается итоговым однодневным семинаром, проводимым учебным заведением-франчайзи. Экзамен проводится в традиционной для высшей школы письменной или устной форме с оформлением экзаменационного листа, подписываемого учащимся и тьютором.

В свою очередь, сетевая технология предполагает обучение с использованием сети Интернет. Желая обучаться должен оформить представленные в электронном виде документы и отправить их в вуз-франчайзер посредством электронной почты, одновременно пересылая оригинальные документы по почте или вручая их лично. После прохождения всех вступительных испытаний и оплаты обучения слушатель получает пароль для санкционированного доступа к сетевой электронной библиотеке и закрепляется за опреде-

ленным тьютором для индивидуальных консультаций, сдачи промежуточных тестов и экзамена.

В-четвертых, руководствуясь государственными образовательными стандартами, принципами непрерывного профессионального образования и модульности учебных планов, образовательное учреждение-франчайзи может предоставлять комплекс услуг образования по следующим программам:

– высшего профессионального образования (подготовка бакалавров и специалистов с высшим образованием) – в рамках образовательной франшизы;

– профессиональной подготовки и переподготовки специалистов на базе среднего профессионального образования;

– дополнительного профессионального образования (начальной профессиональной подготовки и лицейского класса).

Таким образом, организация обучения в учебном заведении-франчайзи включает в себя самостоятельное изучение учебно-методических материалов сетевой электронной библиотеки, выполнение контрольных заданий и консультации по электронной почте. По окончании изучения всех разделов курса учащийся допускается к экзамену. Главное же отличие обучения в рамках франчайзинга с использованием Интернет от дистанционного Интернет-образования в чистом виде в том, что обучающийся согласовывает с головным вузом-франчайзером вуз или колледж-франчайзи, в котором будут созданы условия для сдачи экзамена и идентификации для этого студентов. Все это способно значительно повысить рыночную привлекательность образовательных инноваций и создать условия для их скорейшего внедрения в российскую высшую школу.