



区域高职教育资源共享中的交易行为研究

李仁平

(武汉职业技术学院,湖北 武汉 430074)

摘要:区域内高职教育资源的共享,使交易成为可能和必然。考察当前区域高职教育资源共享中的交易行为,高职院校、职教集团和政府部门同时扮演着交易主体角色,交易和结算方式呈现出自发、自由、多元化的特点。从推动区域高职教育资源共享充分共享出发,必须正视并解决好各院校在交易中的利益分割问题,进而确立协调彼此之间利益关系的共享机制,从根本上化解“软资源”的定价困难、“等值”与折算(冲抵)的确认困难、不同交易主体的动力差异等制约因素。

关键词:区域高职;教育资源;交易行为

中图分类号: G719.21

文献标识码: A

文章编号: 1671-931X (2013) 04-0012-04

12

武汉职业技术学院学报二〇一三年第十二卷第四期(总第六十六期)

随着我国高职教育整体迈入内涵建设的新阶段,教育资源的集约化配置和效用最大化问题日渐凸显。在这一背景下,地域毗邻、文化传统相近的区域内高职教育资源是否应该、是否能够共享的问题,引起了学界和业内人士的热切关注。自2004年9月“福建省高教改革论坛”提出“构筑高职教育联盟提高办学整体效益”以来,^[1]对这一问题的研究和实践,迅速遍及全国并逐渐逼近“纵深”——如何实现充分共享,这就提出了如何认识区域高职教育资源共享中的交易行为问题。

一、区域高职教育资源共享中的交易现象

当前,高职院校之间的协作与资源共享,多为自发的组合,也有政府或行业协会主导下的对接(比如对口支援、共建等),其协作已经从泛泛的“传帮带”、师资和设备共享,渐次延伸至学分互认、课程开发、联合研究(如联合申报项目)等“深水区”,迄今已发

展到彼此之间市场资源的共享,如联合举办“校园开放日”暨招生咨询会、抱团开展招生宣传、联合举办毕业生供需见面会等。在这种日益深化的协作中,一定区域内的资源共享和大学城(高教园区)内的共享成为高职教育校际协作、资源共享的典型模式。^[2]正是共享,使交易成为可能和必然。譬如,甲校使用了乙校的实训基地,只要这种使用不是“一次性”的或偶尔为之,无论如何,就总要付给相应的成本,如实训教师的报酬、耗材、设备折旧,还有水电等等。再譬如,甲校派出师资指导乙校开展专业建设,乙校适当付给专家咨询费用或者津贴,不仅是“人之常情”,也是这种援建得以持续下去的必要条件。从这个意义上说,交易(通过租赁或购买实现共享)也是共享的形式之一。

然而,由于教育的半公共产品性质,加之国人数千年来的“义”“利”观,使得相当一个时期以来,共享资源的双方特别是“卖方”,对于如何按照市场机制

收稿日期:2013-07-18

基金项目:湖北省教育科学规划课题“区域高等职业教育资源共享机制研究”(项目编号:2010A111)。

作者简介:李仁平(1974-),男,湖北松滋人,纺织服装工程学院党总支书记兼副院长,副教授,研究方向:高等职业教育、大学生思想政治教育。

实现交易的公平“羞于启齿”；有的虽有大而化之的“君子协定”，但对于交易价格等敏感问题，大多半遮半掩，欲迎还拒。其实，正是这种“心照难宣”的尴尬，致使市场机制长期缺失，反过来制约了区域内高职教育资源共享的全方位实现和常态化进行。

开放与合作正成为高职教育发展的大趋势。在这种彼此日益深入的开放与合作中，高职院校之间通过租赁或购买实现教育资源共享的现象日趋频繁，涉及的领域越来越广泛，交易行为也越来越复杂。由是，公开承认区域高职教育资源共享中交易行为的存在，进而对这种交易行为做一系统梳理，就显得迫切而重要了。

二、区域高职教育资源共享中常见的交易方式

公开承认区域高职教育资源共享中交易行为的存在，认同交易也是共享的形式之一，无疑也是一大进步。但是，要深入探究交易机制建设如路径、方法等，实现交易行为的规范化和常态化，还必须对当前纷繁复杂的交易行为加以厘清。本研究主要从交易主体、交易和结算方式等角度出发，对区域高职教育资源共享中的交易行为做一个考察。

（一）交易主体

交易是指买卖双方自愿让渡的基础上，对相互提供给对方的商品或货款，在达成一致意见的基础上进行的交换活动。^[3]“买卖双方”即交易的主体，交易主体直接决定着交易行为。从交易主体来看，区域高职教育资源共享中的交易大致可分为以下三类：

1. 校际采购

这是目前最直观同时也是最主要的类型。这类交易的特点是一般不通过中介组织，各高职院校之间直接约定交易的标的、数量（规模）、频率（次数）、价格、结算方式、交易期限等，缔约双方均依照正式或非正式的契约，开展交易活动。

校际采购不仅仅局限于“一对一”进行，恰恰相反，实际的情形往往表现为“一对多”或者“多对一”，“多对多”各取所需也属常态。站在购买方的角度，通常“一对多”中的“一”主要是后发或者资源相对匮乏的高职院校，譬如新近批准设立的地方高职院校；“多对一”中的“一”往往是先发或者资源相对充足的龙头院校，譬如建有省级及以上实训基地的示范或骨干院校。

笔者调查发现，在高职教育渐趋理性的新一轮发展中，不仅资源相对匮乏的院校趋向于直接就近采购，实力相对雄厚的高职院校，也不再像粗放发展时期那样，盲目地重复投资建设，一味追求“人有我有全都有”，而是学习借鉴企业乃至国家发展中的替代战略，通过就近采购区域内已有的优质资源，实现差异化发展、特色发展，“不求所有，但求所用”；同

时，将有限的资金集中投入于自身的优势领域，使本校在某一方面或数个方面的相对优势愈发突出——然后通过区域内兄弟院校的开放、售卖，从而实现资源效用的最大化。

2. 集团化采购

近年来，为了在一定范围内实现资源共享，最大限度地降低办学成本，提高办学效率，越来越多的高职院校主动或者经当地教育行政部门“牵线搭桥”，借鉴现代企业集团的经营组织形式和管理方式，组建起包括学校、企业、行业组织、科研单位以及中介机构在内的办学联合体。早在2005年，武汉城市圈就在武汉举行了首次教育联席会，会上，城市圈9个城市教育部门签订协议，约定共同打造“1+8”城市教育圈。^[4]而随着2008年8月教育部与湖北省政府确定共建“武汉城市圈教育综合改革国家试验区”，“武汉城市圈高职教育联盟”也于2008年11月应运而生。^[5]职教集团、教学联合体、战略联盟等称谓各异的跨校、“跨界”组织一经建立起来，就成为区域高职教育资源交易的主体。

集团化采购实质上是高职院校抱团“团购”。因为能减少不必要的中间环节，同时采购量相对较大，“团购”的最大优势在于能压缩和降低交易成本，特别是在具有较重大价值物资或稀缺资源的采购中，“团购”往往能增加谈判筹码，压低交易价格。譬如，依托集团平台，区域内高职院校联合起来，为相同或相近的专业寻找共同的实训基地；联合聘请行业大师、名校名师授课等等，当然还有大宗物资的联合采购等。集团化采购的另一个优势是通过集团章程，成员之间还可以“会员价”实现集团内部交易。

需要说明的是，集团化采购最终的买单者仍然是高职院校。正是在这个意义上，集团化采购实质上是高职院校抱团“团购”。

3. 政府购买

或许是“习以为常”使然，学界特别是业界往往忽视了政府作为购买主体的事实；细究起来，政府购买不仅普遍存在，而且对高职教育资源的共享发挥着举足轻重的作用。

精品课程是这方面的典型例证。众所周知，省级及以上精品课程（现已更名为精品资源共享课程）从立项开始，政府即给予了专项资金支持，作为这种支持的条件，是课程所属的院校必须将全部的信息予以上网公开并定期更新。上网公开后，不仅区域内，全国乃至全世界的任何机构或个人都可以直接从中受益——对受益高职院校而言，之所以不用付出任何成本，正是因为政府购买在先，然后将之作为公共产品予以普遍共享的结果。教育部《现代职业教育体系建设规划》（2012—2020）中，明确提出了“建立职业教育优秀课程教材国家购买制度”，^[6]政府购买的范围有望进一步扩大，也将使更多的高职院校从中

受惠。

大学城(高教园区)内的公用设施建设是政府购买的另一种典型形式。为了以集约化方式解决高等教育资源供给紧张的矛盾,我国不少省市掀起了大学城(高教园区)建设热潮,在大学城(高教园区)内,运动场、图书馆、体育馆、计算机中心、后勤服务设施等,由政府统一规划、分校实施、统筹使用。对大学城(园区)内的高职院校来说,无需再重复投入,正是政府给“买了单”。

此外,结对共建、对口援建等也可视为另一种意义上的政府购买。无论是援建方还是受援方,都在不同程度上直接或间接地享受了政府或明或暗的补贴,这当然也是一种给付。

(二)交易方式

交易方式即交易过程中双方采用的各种具体做法,可以从不同角度做不同的划分。深入考察当前区域高职教育资源共享中的交易现象,特别是能直观考察的校际采购,不难发现:

从交易批量来看,区域高职教育资源共享中的交易显然是以“零售”为主,规模化的“批发”交易迄今较为少见。

从交易过程来看,区域高职教育资源共享中的交易更多的表现为直接交易,即校际交易,除非校际直接交易不能达成,否则很难有院校愿意额外付出成本采用间接交易方式。

从付款方式来看,区域高职教育资源共享中现金交易和非现金交易并存。由于教育资源的特殊性,往往很难直接折算成具体的现金额度,这也决定了结算方式的多元化,于此,后文将有专门探讨。

从交易中的契约关系来看,区域高职教育资源共享中的交易表现为合同交易和非合同交易并存。一般说来,彼此的互信程度在很大程度上决定了交易的契约关系,合作时间愈是长久、双方决策及管理者的愈是相熟,采用非合同交易(如口头约定和承诺、循此前惯例)的情形愈是常见。

从交易中所有权的转移与否来看,区域高职教育资源共享中的交易大多为租赁交易,真正意义上的购买交易极为少见。无论是作为硬资源的实验实训设施设备、场馆、图书,还是师资、课程、办学理念和管理制度等“软资源”,目前的交易主要是付费租赁,没有改变资源所有权的归属;即使存在某一个(批)教师或若干个教师团队较长时期(比如一年甚至更长时间)住外校援建等情形,在我国现行人事管理体制下,该教师的“所有权”仍然属于派出院校,期满即“回归”。

最后,从交易的自由程度来看,区域高职教育资源共享中的交易属于典型的自由交易,强制交易的情形几乎没有。普遍的情形是:交易的双方合意则交易或继续,不合意则不交易或随时终止。当然,真正

意义上的职教集团建立起来后,或者强有力的校际协作组织成立并实质运转后,不排除作为每一个参与成员的义务,必须(亦即被强制)交易的可能。

综上,当前我国区域高职教育资源共享中的交易,本质上可以说是自发的、不稳定的甚至是脆弱的,双方身份对彼此并不重要,具有古典契约特征。因此,区域内不少院校出于资源短缺的压力,稳定这种交易的成本是高昂的。举个简单的例子:乙校要租用甲校的实训基地,就必须单方面修改自身教学进度安排,以契合甲校自身的教学需要。如果甲校是“一对多”的卖方,则乙校还需在众多“买家”中排队;而一旦甲校某年的招生形势发生变化(如大量扩招),还有可能导致这种租用关系的被迫中止。追根溯源,缺乏明晰而规范的定价机制,不同交易主体的动力不一致当是主要的原因;于此可见,加快确立区域高职教育资源共享机制建设、实现规范管理已经迫在眉睫。

(三)结算方式

我国当前通用的做法是将结算方式划分为现金结算和转账结算两种。具体到区域高职教育资源共享中的交易行为,则不尽然。据笔者的初步统计,目前区域高职教育资源共享中的结算方式主要有以下几种:

1.项目化结算

项目化结算,是指区域高职教育资源的交易双方以项目为单位进行结算,亦即随项目的终结(期末)完成结算。在当前的区域高职教育资源的交易中,诸如实训基地、场馆设备直至专业建设、课程开发等,大多以项目的方式进行,相应地,结算方式也大多以项目的终结为期限完成。

这一结算方式最大的优势是自由灵活,项目一结束,结算也随之完成,避免了因拖欠影响卖方继续交易的积极性;不足之处是缺乏足够的稳定性,结算的频率较高,积而久之,结算本身有成为交易负担的可能。

2.批量/综合结算

事实上,区域内高职教育资源共享中的交易不仅局限于单一项目或某一个领域,往往是“多点开花”,同时在多个方面进行;不仅如此,在多个方面同时进行的交易中,往往又彼此互为卖方(或者买方)。相应的,院校之间的结算,逐渐趋向于达到一定的交易量时才进行,这种结算往往也是综合计算后进行的。相熟的院校之间,还经常采用“打包”结算法,即将所有的交易一并计算,然后结算。

调查发现,这一结算方式比较贴近当前区域高职教育资源共享的实际,注重了以学校为结算单位的整体性,兼顾了彼此可能互为卖方(或者买方)的情形,也避免了短期内多次结算的繁琐;不足的是不同领域、不同性质的教育资源的交易难以界定和厘

清,易导致交易中的一方产生“不尽公平”的认知。

3. 学期/年度结算

实践中,不少高职院校采用了以学期或年度为周期的结算方式。这一结算方式的优势是契合学校办学实际,周期相对较长,从一定程度上保障了这一周期内交易的稳定性,省去了交易双方的成本。不足的是缺乏灵活性,不利于交易双方根据形势的变化适时作出相应的调整。

4. 互认/冲抵

实践中还有一种较为特殊的结算方式存在,这就是互认或冲抵。滥觞于普通高校的学分互认即是如此。之所以会有这种结算方式存在,原因是多方面的:首先,部分教育资源本身存在定价的困难,如甲校向乙校提供名师指导开展专业建设、课程建设,或者接收乙校派出人员住校实地体验“取经”,这其中便存在定价困难,如果恰好有彼此的互派(不局限于完全相同的领域),则双方均愿意通过协商达成互认(冲抵)的约定;其次,高职院校之间的办学渊源、合作关系、文化传统的相似程度等,也影响着彼此的定价原则和策略,当计量发生困难时,双方往往选择化繁为简,互认(冲抵)了之或部分互认(冲抵)后再明细计算。

诚然,正因为这种结算方式本身的主观因素过多,因而也具有一定的风险性:若其中一方认为彼此的资源不对等、不宜简单冲抵,或者折算不公,就会影响到交易能否持续稳定的进行。

三、基于共享的区域高职教育资源交易中的制约因素

在面向湖北省 21 所高职院校的调查中,认为“共享机制不健全,合作松散”的占到了 47.6%。诚然,在区域高职教育资源的共享中,影响交易持续稳定进行的因素很多,不正视这些因素的存在,就难以有针对性地确立保障交易全方位、常态化开展的机制。本文认为,以下因素是必须予以关注的:

(一)“软资源”的定价困难

所谓“软资源”,原指科学技术,信息等,这里借指教育资源中财、物等看得见摸得着的有形资源之外的资源,如办学理念、校园文化、品牌资源、管理制度等。“硬资源”可以依据彼此商定的原则、标准明码实价,“软资源”的定价就相对困难得多。真正意义上的教育资源共享,主要是针对“软资源”的共享。因为各院校之间由于历史与文化的积淀不同,无论办学理念,还是人才培养模式、管理体制机制,终归各有差异,因此,探索“软资源”的共享机制,意义更为重大。

(二)“等值”与折算(冲抵)的确认

这一问题一定程度上可视作前一问题的延续。正因为“软资源”的定价缺乏明确、统一的原则和依

据,交易双方的协商往往容易失去依据;不仅如此,即使是硬资源,也有新与旧,先进与落后之分,在这种情形下,双方用以交易的标的物“等值”与否,哪些属于友情赠与、哪些必须交易获得,能否折算(冲抵)以及折算(冲抵)的多少,完全取决于彼此对共享的需求程度和互信程度,否则极易陷入“自说自话”、莫衷一是的尴尬局面;这种不确定性反过来势必影响充分共享的实现和常态化进行。

(三)不同交易主体的动力问题

高职院校由于类别、规模等方面的差异,对资源共享的需求及由此获得的利益也各不相同。譬如,即使资源相对充足的院校,对于教师到外校任教是否影响本校课程教学质量,外校学生使用本校的硬件设施、实习基地等是否会增加管理难度等等,不可能不存在担忧,因此共享的积极性可能不高;而资源相对短缺的院校,一方面亟需借助强校资源弥补不足,另一方面又难免对过多租赁他校资源、学生修读外校课程等行为将影响本校办学收入而心存犹疑。

同时,高校既是独立办学的法人单位,也是独立核算的经济利益个体,忽视了各自的经济利益,不能确立协调彼此之间利益关系的机制,资源共享活动就不可能深入持久地开展下去。

四、结语

实现区域内高职教育资源的充分共享无疑是一项系统工程,牵涉面广,难度大,相互制约的因素也相对较多。仅就其中的交易行为而言,必须正视各院校利益上的独立性,以及它们之间存在利益竞争、矛盾甚至冲突的现实,实事求是地研究和解决好交易中的利益分割问题,进而确立协调彼此之间利益关系的共享机制,发挥体制、机制的优越性。

参考文献:

- [1] 林若红.构筑高职教育联盟提高办学整体效益[J].福建高教研究,2005,(4-5):106-108.
- [2] 杨兴华,任爱珍.常州高职园区教学联合体资源共享体制、机制的研究[J].现代教育科学,2009,(6):86-88.
- [3] 张建华.流通经济学[M].北京:机械工业出版社,2011.
- [4] 江卉.武汉城市圈教育融合趋势显现 资源亟待优化[N].湖北日报,2009-02-18.
- [5] 李鹏翔.武汉城市圈成立高等职业教育联盟[DB/OL].
http://news.xinhuanet.com/employment/2008-11/17/content_10369851.html
- [6] 教育部.现代职业教育体系建设规划(2012—2020)(征求意见稿)[Z].北京:2011.

[责任编辑:许海燕]

(下转第 20 页)

(上接第 15 页)

Research on the Trading Behavior of Resources Sharing in Regional Higher Vocational Education

LI Ren-ping

(Wuhan Polytechnic, Wuhan430074, China)

Abstract: The sharing of educational resources within the region makes the trading of educational resources possible and inevitable. When examining the current trading and sharing of the regional resources in the higher vocational education, we find that the higher vocational colleges, vocational education groups and government play the leading role in the trading. Meanwhile, the trading and settlement appear to be spontaneous, free and pluralistic. The paper holds that in order to promote the full sharing of the regional higher vocational education resources, we must face and solve various problems concerning benefit allocation in the education resources trading, and establish the sharing system to coordinate relationship of the interested group and solve the difficulties in "soft-resource" pricing, "equivalence" and conversion confirmation, and motivation discrepancy between different transaction subjects.

Key words: higher vocational education; resources sharing; trading behavior