

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

Научно-учебная лаборатория
“Институциональный анализ экономических реформ”

И.В. Павлюткин

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
КАК ОТКРЫТЫЕ СИСТЕМЫ:
ДЕТЕРМИНАНТЫ ВУЗОВСКИХ СТРАТЕГИЙ
В ТРЕХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ
ПОПУЛЯЦИЯХ**

Препринт WP10/2006/04
Серия WP10

Научные доклады лаборатории
институционального анализа

Москва
ГУ ВШЭ
2006

Редакторы серии WP10

“Научные доклады лаборатории институционального анализа”

Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич

Иван Владимирович Павлюткин — м.н.с. научно-учебной лаборатории “Институционального анализа экономических реформ” ЦФИ ГУ ВШЭ (<http://lia.hse.ru>), ipavlutkin@hse.ru.

П12 **Павлюткин И.В.** Образовательные организации как открытые системы: детерминанты вузовских стратегий в трех организационных популяциях. Препринт WP10/2006/04. — М.: ГУ ВШЭ, 2006. — 44 с.

Данная работа представляет собой анализ стратегий вузов, учитывающий влияние институциональной среды. Теоретическая схема исследования конструируется с использованием двух подходов к анализу организаций: теории некоммерческих организаций (theory of nonprofit) и нового институционального подхода к анализу организационного поведения (new institutionalism). Наше базовое предположение заключается в том, что одним из ключевых факторов, определяющих логику развития вузов, становится их ресурсная зависимость (resource dependence) от основных институциональных акторов: государства, рынка и академического сообщества. В рамках эмпирической части работы было проведено сравнение трех организационных популяций вузов: технических, педагогических и вузов экономики и права. В ходе анализа выявлены различия между этими популяциями вузов по таким характеристикам, как степень информационной открытости для потребителя, использование нестандартных схем приема, инвестиционная политика в отношении преподавателей и структура принятия решений. Наше дальнейшее предположение состоит в том, что данные популяции вузов формируют собственные модели образовательной организации, которые условно можно обозначить как “государственное учреждение”, “квазифирма” и “профессиональная корпорация”.

УДК 37.014.54
ББК 74

Pavluytkin I. Educational organizations as open systems: determinants of institutional strategies in three organizational populations. Working Paper WP10/2006/04. Moscow: State University — Higher School of Economics, 2006. — 44 p. (in Russian)

This study is devoted to the analysis of university strategies within institutional environment. Theoretical framework of research is based on two approaches: theory of non-profit organizations and the new institutionalism in organizational analysis. We assume that resource dependence on three institutional actors (state, market and university's academic community) becomes one of the major factors which determine university's development logic. Empirical part of our research includes the comparison of three organizational populations (technical, pedagogical and institutions of law and economics) by the following parameters: model of governance, investment policy and strategies towards university admission policy.

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprints ID/default.aspx>

© И.В. Павлюткин, 2006
© Оформление. ГУ ВШЭ, 2006

Введение

На протяжении последних десяти лет российские исследователи, как экономисты, так и социологи, проявляют живой интерес к анализу вузовского поведения в динамично изменяющихся условиях. При этом фокус данного интереса все больше смещается в сторону хозяйственных стратегий вузов, что может быть связано с необходимостью объяснения поведения вузов в условиях недостатка преимущественно финансовых ресурсов, а также их реакции на изменения, происходящие в связи с реформой образования¹.

В действительности высшее учебное заведение в целом начинает пониматься как хозяйствующий субъект, который аккумулирует материальные средства из различных источников, инвестирует данные средства в собственное развитие и формирует собственную финансовую и инвестиционную политику. Однако как только мы пытаемся объяснить логику хозяйственного поведения вуза в той или иной ситуации, мы наталкиваемся на целый ряд проблем. Во многом это связано с тем, что наше привычное понимание хозяйствующего субъекта формируется в рамках традиционно экономического понимания рынка и фирмы, и соответственно эта логика традиционно ассоциируется с формально-рациональным поведением. И даже если мы понимаем, что это не совсем так и вуз все-таки не является фирмой, то встает вопрос о том, привлечение каких теоретических ресурсов делает возможным объяснение его реального поведения. Что в принципе означает введение в плоскость экономико-социологического анализа такого объекта, как образовательная организация?

В данной работе фиксируются некоторые принципы, которые, на наш взгляд, позволяют указать на специфику организационной формы исследуемого объекта по отношению к экономической фирме. Эмпирическая часть исследования позволяет говорить также о разнообразии подобных форм, которые можно представить в виде особых типов образовательных организаций, характерных для современной российской системы образования. Одно из наших предположений состоит в том, что разнообразие подобных форм и в то же время их конечное число задается спецификой современной институциональной среды, в рамках которой вынуждены функционировать вузы.

¹ Среди наиболее интересных работ можно указать на следующие: Белая книга российского образования. М.: Издательство МЭСИ, 2000. С. 179—209; Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты / Под ред. Т.П. Клячко. М.: ГУ ВШЭ, 2002; Высшее образование в России: правила и реальность / А.С. Заборовская и др.; отв. ред. С.В. Шишкин. М.: Независимый институт социальной политики, 2005.

Работа имеет следующую структуру. В первой части делается попытка построения понятийной схемы анализа образовательных организаций как хозяйствующих субъектов, выстраивающих свои стратегии с учетом логики, навязываемой институциональной средой. Мы опираемся на теорию о некоммерческих организациях и широко понимаемый новый институциональный подход к анализу организаций. Результатом данной части работы становится формулирование гипотез, касающихся реального поведения образовательных организаций: моделей управления, стратегий в отношении абитуриентов и преподавателей вуза. Далее проводится сравнительный анализ трех популяций вузов, который позволяет выявить значимые различия по таким параметрам, как степень информационной открытости для потребителя, использование нестандартных схем приема, инвестиционная политика в отношении преподавателей и модели управления.

Образовательная организация как открытая система

Анализ интересующего нас объекта предполагает рассмотрение того, как устроено существующее теоретическое знание о нем, а также возможностей применения различных подходов к обоснованию полученных эмпирических выводов.

Мы упомянем несколько подходов к теоретическому анализу образовательных организаций, рассматривающих, как устроено знание о вузах с точки зрения социологической и экономической теории. На наш взгляд, необходимо указать на специфику образовательной организации, затрудняющую однозначное применение традиционных экономических схем анализа поведения вузов и способствующую появлению особого интереса к ним представителей нового институционального подхода (*new institutionalism*). Институциональный подход становится особенно актуальным в связи с попыткой конструирования схем взаимодействия между хозяйственными агентами, а также описания общих смысловых систем, определяющих поведение каждого из них [Zucker, 1987].

Наиболее общий вопрос, который мы ставим в связи с интересующим нас объектом и который будет задавать логику теоретического изложения, формулируется следующим образом: можем ли мы делать выводы о поведении образовательной организации как хозяйствующего субъекта, опираясь на логику “формальной рациональности” (*formal rationality*)? Поясним, что имеется в виду. За последние 20 лет теоретический и эмпирический интерес к анализу поведения некоммерческих организаций (организаций образования, здравоохранения, искусства и т.д.) заметно вырос. Во многом

это было связано с реформами социального сектора, которые в то или иное время происходили во всех развитых странах. В этом смысле возникла необходимость в осмыслении проводимых изменений, реализуемых как сознательно, так и стихийно. Первыми, кто проявил незаурядный интерес к данной проблематике, стали представители экономических наук, что во многом обусловлено вопросом определения эффективной работы НКО при сокращении (не увеличении) государственных субсидий, что могло вести к снижению доступности и качества поставляемых некоммерческими организациями услуг. Однако традиционное рассмотрение поведения организаций на основе традиционной экономической логики оказалось невозможным в силу различных причин.

На наш взгляд, можно выделить несколько ключевых характеристик, указывающих на ограниченность экономического подхода к анализу образовательных организаций, которые в основном используют логику экономической фирмы в несколько измененном ее варианте.

Необходимые элементы, отличающие вузы от экономических фирм, сформулированы в рамках теории некоммерческих организаций, развивающейся на стыке экономической и социологической теории. Среди наиболее заметных авторов следует выделить Хансмана, Вейсброда, Роуз-Акерман, Димаджо, Уинстона [Winston, 1997; Rose-Ackerman, 1996; Weisbrod, 1988; Hansmann, 1980; DiMaggio, Anheier, 1990]. Работы данных авторов способствовали систематизации наших рассуждений.

Ключевым вопросом данной дискуссии стал вопрос о том, почему некоммерческие организации, поведение которых не вписывается в логику “формальной рациональности”, стали играть столь значительную роль в хозяйстве и обществе? В наши задачи не входит изложение данного дискурса, мы остановимся лишь на некоторых принципиальных моментах, которые будут определять наши дальнейшие рассуждения, а именно на хозяйственной мотивации образовательных организаций и влиянии институциональной среды.

Хозяйственная мотивация образовательной организации

Хозяйственная мотивация² является центральной характеристикой, которая, на наш взгляд, позволяет сделать адекватное различие между коммерческой и некоммерческой организацией, а следовательно, между об-

² Возможно, более строгим будет использование понятия “хозяйственно ориентированного действия” как “действия, которое по своему предполагаемому смыслу ориентировано на обеспечение желаемой полезности” [Вебер, 2004, с. 59—60].

разовательной организацией и экономической фирмой. Данное различие указывает не только на специфику мотивов поведения, но и на различия в критериях, определяющих успешность того или иного типа организации.

Классификационные схемы, предлагаемые социологами организаций, включают различие между организациями, в которых экономическая отдача от инвестиций владельца является доминирующей целью, и тех, в которых другие цели более значимы. Подобное описание включает и классификацию, проведенную П. Блау и Р. Скоттом на принципе “кто обладает выгодой” (*who benefits*), типологию организаций А. Этциони (утилитарные, нормативные и принудительные организации), основанную на способах подчинения своих членов, а также классификацию Парсонса (AGIL), основанную на организационных целях и взаимосвязи этих функциональных целей потребностям общества [Rushing, 1976, p. 677].

Образовательная организация является *некоммерческой организацией*, т.е. (1) организацией, не ориентирующейся на извлечение прибыли (*not-for-profit*), она преследует *неэкономические цели*. Достижение этих целей может вести к экономическому успеху, однако непосредственно на него эти действия не направлены³. (2) Статус некоммерческой организации означает запрет на распределение прибыли (*non-distribution constraint*), полученной в ходе хозяйственной деятельности между учредителями организации и ее работниками. Прибыль, если она есть, должна направляться на разви-

³ Здесь можно отметить некоторое отличие российского и западного понимания этих понятий. В западных странах понятия “коммерческая организация” и “некоммерческая организация” обычно применяются лишь к частным организациям. Государственные организации выделяются в качестве самостоятельной формы. В европейском и американском законодательствах проводится различие между тремя типами целей, для достижения которых могут создаваться некоммерческие организации: (1) принесение пользы обществу, обеспечение общественных интересов; (2) принесение пользы своим членам, обеспечение взаимной выгоды; (3) религиозные цели. В нашей стране указанные понятия используются по отношению как к частным, так и к государственным и муниципальным организациям. Российское законодательство предусматривает, что юридические лица могут быть лишь двух типов: коммерческие организации и некоммерческие организации (ст. 52 Гражданского кодекса РФ). В российской ситуации образовательная организация выступает как некоммерческая организация, однако может быть как частной, так и государственной. Различие между частными и государственными некоммерческими организациями заключается в правах собственности. Имущество частных некоммерческих организаций не находится в государственной или муниципальной собственности. В России образовательная организация представляет собой один тип некоммерческой организации — *учреждение* [Беляков, 2002, с. 31—34]. Хотя в последнее время ведутся активные дебаты о придании образовательной организации статуса “автономного учреждения”, что позволяет им заниматься предпринимательской деятельностью и образовывать попечительский совет, с возможностью частного инвестирования.

тие деятельности организации⁴ [Беляков, 2002, с. 23—41, Hansmann, 1980; Winston, 1997].

“Как только университеты начинают отождествляться с денежным богатством, они сразу же теряют свою уникальность в обществе. Они больше не рассматриваются как башни из слоновой кости, полные интеллектуальных поисков и правдивых мыслей, а скорее как предприятия, руководимые самонадеянными индивидами с целью завладеть стольким количеством денег и власти, скольким вообще возможно” [Powell, Owen-Smith, 1998, p. 267].

Как отмечают сами экономисты, образовательные организации не являются максимизирующими прибыль фирмами. Более того, для них в принципе достаточно сложно установить целевую функцию, что затрудняет моделирование их поведения, используя предпосылки и логику стандартного экономического анализа, в рамках которой агенты максимизируют некоторую целевую функцию, рационально выбирая варианты наиболее эффективного ее достижения [James, Rose-Ackerman, 1986, p. 37].

Различные исследователи указывают на вариативность целевой функции некоммерческих организаций: они могут максимизировать выпуск или качество услуг⁵. Существуют экономические работы, указывающие на такую возможную цель для вуза, как улучшение своего места в рейтинге. [Winston, 1999, p. 22]. В модели Д. Гарвина университет максимизирует свою полезность, которая является функцией от его престижности, качества и числа студентов [Diamond, 1993, p. 114]. Гордон Уинстон исходит из того, что “некоммерческие” университеты максимизируют не прибыль, а качество своих образовательных услуг (точнее, свое место в рейтинге) и поэтому стремятся, путем предоставления значительных субсидий, привлечь самых талантливых студентов, внешний эффект от присутствия которых будет наиболее значимым [Winston, 1997].

⁴ “Некоммерческая организация” может получать прибыль в обычном смысле слова, т.е. доходы могут превышать расходы. Отличается некоммерческая организация тем, что управляющие, совет попечителей или другие “собственники” организации не могут распределять прибыли между собой: они должны храниться в резерве или иным образом использоваться для увеличения будущих расходов организации. Это определение подходит ко всему многообразию деятельности некоммерческих организаций. Например, Университет Нью-Йорка однажды управлял фабрикой по производству спагетти [Weisbrod, 1988, p. 163].

⁵ Наиболее интересные, на наш взгляд, обзорные экономические и экономико-социологические работы, посвященные анализу целевой функции вузов: Diamond A.M. Economic explanations of the behaviour of universities and scholars // Journal of Economic Studies. 1993. Vol. 20; Winston G.C. Why can't college be more like firm? // Williams College. 1997; Czarniawska B., Genell K. Gone shopping? Universities on their way to the market // Scand. J. Mgmt. 18. 2002. P. 455—474.

В этой ситуации вузы действуют (продают образовательные услуги), на рынках доверительных товаров, т.е. качество которых не поддается прямой оценке со стороны покупателя. Это означает, что потребители фактически не знают, что они покупают (более того, не всегда понятно, купили ли они что-нибудь в принципе) [Winston, 1997]. На подобных рынках естественной является асимметрия информации. Подобное понимание устройства рынка приводит к необходимости мониторинга и оценки деятельности вуза — появляется необходимость в легитимном субъекте, от поведения которого могло бы зависеть количество ресурсов, выдаваемых вузу.

Здесь следует указать на некоторую специфику институциональной организации экономики образования западных стран. Она предполагает существование как зависимых, так и независимых агентов по оценке качества услуг, поставляемых вузами⁶. Существование и деятельность данных агентов определяет поведение как потребителей образовательных услуг, получающих сигналы в виде рейтингов вузов и других оценочных индексов, так и поведение поставщиков, финансирование и дополнительные бонусы (исходящие от государства), которые также во многом определяются положением в данном рейтинге. В России пока не сложился институт независимой экспертной оценки качества образовательных услуг, что делает данный подход не очень продуктивным.

Теоретическая релевантность разделения на коммерческие и некоммерческие организации представлена в веберовском различии *формальной и субстантивной рациональности*⁷. На наш взгляд, логика рассуждений Вебера имеет далеко идущие выводы, которые достаточно ясны для социолога, но будут восприниматься противоречиво в рамках экономической науки. Термин “формальная рациональность” означает, способность выбора способов достижения фиксированных инструментальных целей путем *количественной калькуляции* издержек и выгод [Weber, 1978, p. 85—86]⁸.

⁶ Этот процесс породил такие термины, как “государственная оценка” (*the evaluative state*) или “общественная проверка” (*the audit society*) [Neave, 1998]. Международная организация по контролю качества в сфере высшего образования (International Network of Quality Assurance Agencies in Higher Education), которая в 1991 г. насчитывала 12 членов, в 2003 г. включала уже 73.

⁷ “Формальная (инструментальная) рациональность связана с выбором способов достижения фиксированных инструментальных целей путем количественной калькуляции издержек и выгод. *Субстантивная* (содержательная) *рациональность* (substantive rationality) связана с ориентацией на *конечные ценности* (ultimate values), не сводимой к простой калькуляции и сопряженной с выбором самих целей” [Радаев, 2005, с. 106].

⁸ Данный тип рациональности наиболее близок к так называемому “экономическому действию”.

Такая калькуляция становится возможной только тогда, когда *рыночные силы* представляют основание для принятия решений, т.е. в рыночной ситуации⁹ целерациональная ориентация хозяйствования становится, с одной стороны, наиболее адекватной, а с другой — наиболее доступной нашему (исследовательскому) пониманию. И таким образом, по Веберу, экономический критерий (деньги или расчет капитала) был бы наиболее эффективным средством оценки направления действия [Rushing, 1976, p. 676].

Альтернативой этому выступает “субстантивная рациональность”, исходя из которой становится важной взаимосвязь между конкретной целью и некоторой абсолютной ценностью, такой, например, как справедливость или равенство. “...Необходимо иметь в виду, что экономическое действие ориентировано на предельные цели определенного вида” [Weber, 1978, p. 85—86]. Здесь рыночные силы не являются исключительными (единственными) или даже основными для принятия решений. [Rushing, 1976, p. 676].

Итак, зафиксировав различия в ориентациях действия, теперь остановимся на крайне важном аспекте, который позволяет зафиксировать особый статус некоммерческой (в частности, образовательной) организации в противовес другим типам организаций: отношения с внешней средой.

Образовательная организация и институциональная среда

Рассуждая о среде существования и деятельности образовательной организации, начнем с классификационной схемы Ричарда Скотта, представителя институционального подхода. Он указал на специфику образовательной организации как слабо подверженной материальной среде и сильно подверженной институциональному влиянию. В действительности образовательная организация формирует свое поведение и организационную форму, стараясь соответствовать (*to conform*) своему институциональному окружению [Scott, 1991, p. 124].

⁹ Рыночная ситуация определяется Вебером как форма, в которой при типичном денежном исчислении происходит оценивание благ по той полезности, которую они имеют в данное время и в данном месте для данных участников, и шансов их применения и оценки в будущем, в том числе для своих целей неограниченно большим количеством третьих лиц, но лишь при условии, что они находят выражение в доступном обладателю распорядительной власти шансе обмена (денег на блага) [Вебер, 2004, с. 77].

		Контроль со стороны институциональной среды	
		Сильный	Слабый
Контроль со стороны материальной среды	Сильный	Банки, больницы общего типа, организации торговли	Организации производства в широком смысле
	Слабый	Организации образования, церкви, психиатрические больницы	Рестораны, спортклубы

Рис. 1. Сравнение организаций в зависимости от давления материальной и институциональной среды

Источник: Scott W.R. *Richard Organizations: rational, natural and open systems*. Prentice Hall, NJ: Upper Saddle River, 1998. P. 138.

Изложим основную логику данного подхода.

Данный подход к анализу организаций сложился, с одной стороны, благодаря пониманию организаций как открытых систем, т.е. организаций, структура, функционирование и логика развития которых зависит от состояния и динамики внешней среды [Scott, 1998, p. 28]. С другой стороны, весомый вклад внес новый институциональный подход, указывающий на сознательную природу внешней среды, которая представляет собой совокупность *институциональных акторов (institutional actors)*: “как индивидов, занимающих специфические роли, так и коллективных акторов, таких, как организации или ассоциации, которые функционируют для создания и поддержания институциональных логик” (*institutional logics*) [Scott, 2004, p. 270; Zucker, 1987]. Таким институциональным актором может выступать, например, государство, не только регулирующее экономическое взаимодействие, вводя все новые формальные правила, но и конституирующее сам рынок, придавая стабильность экономическому взаимодействию [Флигстин, 2004], а также другие организации со сходными условиями внешней среды.

Под *институциональной логикой* в данном случае понимается совокупность “материальных практик и символических конструкций, которые конституируют организующие принципы поведения индивидов и организаций” [Scott, 2004, p. 270].

Приведем два примера исследований изменения институциональных логик. Патриция Торнтон в своем исследовании издательских фирм (1958—

1990 гг.) продемонстрировала, как издатели ушли от “редакторской логики” ведения бизнеса, основанной на семейной собственности и сильных связях между редакторами и авторами, к “рыночной логике”. Один из выводов работы заключается в том, что издательские фирмы на современном этапе развития бизнеса становятся объединениями, успешность которых оценивается по основному источнику полученной прибыли. Данные изменения фиксируются как изменения в восприятии самих правил игры: если раньше взаимодействия рассматривались как джентльменская игра, то теперь как бизнес по продаже конкретных товаров [Thornton, Ocasio, 1999].

Другой показательный пример, касающийся сферы медицины, можно встретить в работах Скотта. Рассматривая различные популяции медицинских организаций, он показал, как на протяжении последних 80 лет (1920 г. — по настоящее время) сменились несколько институциональных логик поведения. Первый этап развития медицинских организаций (1920—1962 гг.), представлял собой эру профессионального доминирования (*era of professional dominance*), в рамках которой логика поведения фокусировалась на *качестве предоставления медицинских услуг*, а наиболее значимая роль в организации данной сферы отводилась профессиональным ассоциациям. Второй этап (1965—1982 гг.) был обозначен как эра федерального вмешательства (*era of federal involvement*) и связан с доминирующей ролью государства в данной сфере. Развитие медицинских организаций строилось не на преобладании профессиональных ценностей, связанных с качеством услуг, а исходя из политических идеалов *равенства доступа* к предоставляемым услугам. Наконец, третий этап (1983 г. — по настоящее время), был связан с активной коммерциализацией данного сектора и провозглашен как эра менеджериального контроля и рыночных механизмов (*era of managerial control and market mechanisms*). Логика поведения медицинских организаций формировалась исходя из принципа *эффективности* [Scott, 2004].

За счет чего может навязываться и воспроизводиться та или иная логика поведения организации?

Одним из способов становится создание *ресурсной зависимости (resource dependence)* организации от агентов внешней среды. В рамках теории ресурсной зависимости (*resource-dependence approach*) организация понимается как неавтономная система — система, которая зависит от внешнего окружения, т.е. от других организаций, контролирующих ресурсы, необходимые для деятельности. “Внешняя среда понимается как совокупность ресурсных ниш и как целевое окружение. Она есть основной источник зависимости от других организаций и неопределенности внешней среды, в силу того, что другие организации, из которых и состоит целевое окружение, контролируют ресурсы, необходимые ей” [Щербина, 1995, с. 195]. Скотт подчеркивает, что необходимость доступа к ресурсам формирует зависи-

мость между организациями и внешними агентами, которая становится источником властных отношений [Scott, 1998, p. 115—116].

Большая степень зависимости от одного из институциональных акторов формирует процесс, который П. Димаджио и У. Пауэллом был назван *институциональным изоморфизмом*. Институциональный изоморфизм представляет собой процесс изменения в организациях, который поддерживает их сходство под влиянием одинаковых окружающих условий. Он порождает высокую степень соответствия организационных форм и способов деятельности господствующим стандартам, которые навязываются вышестоящими структурами [DiMaggio, Powell, 1991, p. 70].

Ключевой предпосылкой данного подхода является представление о том, что организации, особенно те, чей выпуск не поддается прямой оценке (например, образовательные и медицинские организации), вынуждены либо следовать нормативным предписаниям, которые заданы социумом, либо создавать видимость следования. Организационная структура усваивает преобладающие нормативно-подтвержденные образцы и формы деятельности, которые весьма слабо соотносятся с технической эффективностью. Такие организации стремятся *не к эффективности, а к легитимности* [Meyer, Rowan, 1977; Scott, 1991, p. 167]. Следуя данному принципу, организации начинают формировать схожие организационные формы.

Организации, разделяющие схожие организационные формы, образуют организационные популяции (*organizational populations*). Организационная популяция рассматривается как носитель и создатель специфических образцов деятельности и взаимодействия, что во многом определяет репертуар организации — культурно обусловленные ограничения и способы реагирования на давление внешней среды [Scott, 1998, p. 125—126]. Таким образом, возвращаясь к нашему контексту, под организационной популяцией вузов понимается совокупность образовательных организаций, выполняющих один и тот же тип деятельности, взаимодействующих с одним и тем же фрагментом внешней среды и эксплуатирующих один и тот же тип природного или социального ресурса.

Сравнение трех организационных популяций: технические, педагогические и вузы экономики и права

Эмпирическая часть данной работы посвящена анализу стратегий высших учебных заведений в трех организационных популяциях: технических, педагогических и вузов экономики и права. Под организационной популяцией вузов будет пониматься совокупность образовательных организаций,

выполняющих один и тот же тип деятельности, взаимодействующих с одним и тем же фрагментом внешней среды и эксплуатирующих один и тот же тип природного или социального ресурса. Организационная популяция рассматривается как носитель и создатель специфических образцов деятельности и взаимодействия, что во многом определяет репертуар организации — культурно обусловленные ограничения и способы реагирования на давление внешней среды [Scott, 1998, p. 124—125].

Наше теоретическое предположение состоит в том, что хозяйственные стратегии образовательных организаций формируются в условиях влияния трех институциональных акторов: государства, рынка, а также академического сообщества внутри университета. Каждый из институциональных акторов выдвигает своего представителя (государство — учредителя, рынок — потребителя, академическое сообщество — преподавателей), которые формируют и поддерживают институциональную логику (*institutional logic*) внутри образовательной организации. Ключевым фактором, определяющим легитимность институциональных акторов по отношению к образовательной организации, становится ресурсная зависимость (*resource — dependence*) вузов от государства, рынка и академического сообщества. В условиях ресурсной зависимости от одного из акторов образовательная организация будет воспроизводить навязываемую им институциональную логику поведения.

Почему были выбраны именно эти популяции вузов? В рамках предыдущих исследований, посвященных стратегиям вузов, наблюдается контраст между логикой поведения данных популяций вузов. Так, в одной из монографий отмечается, что технические вузы преимущественно следуют стратегии “максимальное качество”, направленной на совершенствование основной деятельности вуза, которая в определенных ситуациях пересекается со стратегией “глобализация”, направленной на количественный рост данной деятельности. Напротив, педагогические вузы преимущественно сокращают масштабы профильной деятельности и преследуют “ущербные” стратегии. Отмечается, что данные вузы становятся наименее успешными в системе образования. Вузы экономики и права в основном ориентируются на финансовое благополучие, т.е. на максимизацию текущих финансовых результатов [Стратегии адаптации вузов, 2002, с. 144—169]. В итоге можем сказать, что данные популяции вузов скорее всего представляют достаточно полярные модели образовательных организаций.

Динамика численности вузов внутри организационных популяций. Последние 15 лет существования российской образовательной системы можно определить как ситуацию постоянного конструирования образовательного пространства. Ключевыми для этой ситуации можно считать:

- предоставление вузам экономической и академической автономии, что дало возможность самостоятельно подбирать и расставлять кадры, осуществ-

влять научную, финансовую, хозяйственную и иную деятельность [Белая книга..., 2000, с. 100]. Причем одним из ключевых решений здесь стало предоставление права заниматься деятельностью, приносящей доходы, в том числе и предпринимательской, не связанной с осуществлением образовательного процесса, и использовать для этого переданное имущество¹⁰;

- резкий рост платежеспособного спроса на высшее образование, который выразился в значительном увеличении числа студентов, что привело к увеличению количества высших учебных заведений, в особенности негосударственных. Можно выделить также другие показательные характеристики увеличения спроса на высшее образование. Например, рост доли семей, готовых идти на значительные материальные затраты для получения ребенком высшего образования. Если в 1997 г. доля таких семей равна 47%, то сейчас доля семей, готовых идти на материальные затраты, увеличилась почти на 25%¹¹. Другим показателем может выступать доля семей, определяющих образование как приоритетную цель формирования сбережений. В I квартале (февраль) 2001 г. 35,9% опрошенных указали образование как приоритетную цель формирования сбережений, отодвигая на второй план сбережения на лечение и покупку недвижимости¹²;

- сокращение финансирования и недофинансирование образовательной системы или резкое отклонение от рационального норматива финансирования одного учащегося (по сравнению с рациональным нормативом высшие учебные заведения были профинансированы в 2000 г. всего на 17%)¹³, которые приводят к необходимости искать внебюджетные источники для нормального функционирования вуза, удержания преподавательского состава и материальной — технической базы. Из всех статей расходов фактически финансировались только расходы на заработную плату (и частично на стипендии), причем зарплата работников вузов в последние несколько лет отставала от средней по экономике на 20—25%.

Для некоторых вузов данные изменения открыли свободу в определении стратегии своего развития. Их популяции увеличивались стремительно в ответ на запросы внешней среды. Для некоторых данные изменения стали не столь заметны. Что касается экономических и правовых вузов, то за последние 15 лет данный сегмент высшего образования развивался наиболее динамично. Если в 1991 г. государственных вузов данного профиля было всего 35, то уже к 1998 г. их численность увеличилась до 56,

¹⁰ Такое положение, как минимум, не свойственно образовательной организации, принимающей статус некоммерческой.

¹¹ Стратегии семей в сфере образования: Инф. бюллетень / Минобразования РФ, ГУ ВШЭ, ФОМ. М., 2004.

¹² Образование в РФ: Стат. сборник. М.: ГУ ВШЭ: ЦИСН, 2003. С. 56.

¹³ Весь государственный бюджет на вузы в 2001 г. составил 1,5 млрд. долл.

а к 2004 г. — до 103. Основной прирост вузов данного типа приходится на период после 1998 г. Прирост негосударственных вузов также происходил за счет открытия институтов данного профиля. Ни на каком другом сегменте высшего образования не было такого активного прироста, как среди экономических и правовых вузов. Иная ситуация происходила с техническими и педагогическими вузами. Их количество увеличилось не так значительно: технических — со 156 вузов в 1991 г. до 170 в 2003 г., педагогических — со 150 в 1991 г. до 176 в 2003 г. Следует также отметить, что в 1998—1999 гг. их количество незначительно сократилось, а затем продолжило медленно расти [Образование в российской федерации, 2005].

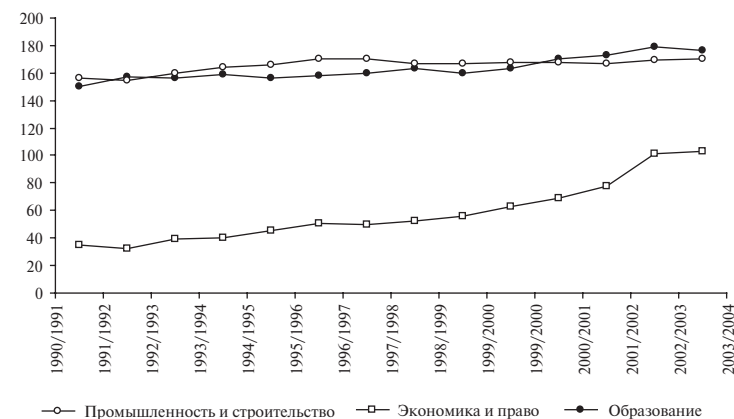


Рис. 2. Рост численности вузов внутри популяции

Описание источника данных

В данном исследовании были использованы данные опроса руководителей учреждений высшего профессионального образования в рамках проекта “Экономический мониторинг образования”, реализуемого ГУ ВШЭ совместно с Левада-центром¹⁴. Опрос проводился в период с 15 января по 1 мая 2006 г. Было опрошено 480 руководителей учреждений высшего профессионального образования. Параметрами выборочной совокупности стали: федеральный округ; тип населенного пункта; форма собственности

¹⁴ Отчет по данным прошлогоднего обследования доступен: Стратегии профессионального образования на рынках образовательных услуг: Инф. бюллетень / ГУ ВШЭ. М., 2004 г. (текст доступен на сайте www.isek.hse.ru).

вуза; статус вуза (головное учреждение или филиал). Из выборочной совокупности были выбраны государственные вузы трех отраслевых специализаций: промышленность и строительство, экономика и право, образование — всего 151 вуз. Ниже представлено сравнение анализируемых групп вузов по общим характеристикам: статус, федеральный округ, тип населенного пункта.

В рамках количественного анализа данных нами выбран метод сравнения средних значений индексов, а также построены таблицы сопряженности. Были также сконструированы индексы, характеризующие стратегии взаимодействия вузов с различными агентами системы образования. Описание построения каждого индекса приведено в сносках, а в приложении дано полное описание построенных индексов. Для оценки различий при сравнении наших групп вузов использовался метод однофакторного дисперсионного анализа.

Следует также отметить некоторые ограничения статистического анализа значимостей анализируемых связей. Мы не можем делать точные выводы в отношении характеристик связи между анализируемыми переменными, что в большей степени связано с низкой наполненностью анализируемых групп вузов. Однако наш анализ будет полезен в отношении формирования гипотез об объяснении выбора стратегий вузов для более наполненных групп, где фиксация характеристик связи более значима.

Таблица 1. Общие характеристики анализируемых вузов (статус, федеральный округ, тип населенного пункта)

Отраслевая специализация	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Всего вузов
Количество вузов	61	48	42	151
Доля вузов отраслевой специализации в общем объеме выборки (% от общего числа государственных вузов в выборке)	22	17	15	54
Из них: количество филиалов	7	17	6	30
Количество вузов в федеральных округах				
Москва	18	11	5	34
Северо-Западный	8	3	4	15
Центральный	12	5	6	23
Южный	6	6	6	18
Поволжский	5	9	13	27

Отраслевая специализация	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Всего вузов
Уральский	5	5	3	13
Сибирский	7	4	4	15
Дальневосточный	0	5	1	6
Количество вузов по типу населенного пункта				
Москва (или ближний пригород)	18	11	5	34
Другой город с населением свыше 1 млн. жителей (или его ближний пригород)	13	16	11	40
Город с населением от 100 тыс. до 1 млн. жителей (или его ближний пригород)	25	19	21	65
Город с населением до 100 тыс. жителей или поселок городского типа	4	2	4	10
Село	1	0	1	2

Ресурсная зависимость вузов внутри организационных популяций

На наш взгляд, наиболее значимыми в рамках анализа организационных стратегий становятся такие показатели, как степень ресурсной зависимости организационной популяции вузов от государственного бюджета, от бюджета потребителей (платежеспособного спроса) и от бюджета научной деятельности. При этом степень ресурсной зависимости от того или иного актора определяет институциональную логику его поведения.

В табл. 2 представлены средние значения степени зависимости вузов от каждого из институциональных акторов. Сравнение трех организационных популяций показало различную степень зависимости. Педагогические вузы в большей степени зависимы от государственного бюджета — их структура доходов в среднем на 64% определяется федеральными выплатами. Экономические и юридические вузы более зависимы от платежеспособного спроса предъявляемого потребителями образовательных услуг,

чем педагогические и технические вузы (в среднем 41% доходов определяются реализацией платных образовательных услуг). Спецификой технических вузов является большая степень зависимости от бюджета научной деятельности (5,61%) по сравнению с педагогическими, экономическими и юридическими вузами. Также можно указать на высокую степень диверсифицированности получаемых доходов. Если доходы педагогических вузов в среднем на 90% определяются реализацией образовательных услуг, экономических — на 85%, то технические вузы четверть своих доходов получают не от образовательной деятельности.

Таблица 2. Сравнение средних значений между тремя видами вузов по степени ресурсной зависимости, %*

Степень ресурсной зависимости**	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Значимость различий (sign.)
Зависимость от федерального бюджета	48,76	43,94	64,04	0,044
Зависимость от потребителей	28,65	41,23	27,37	0,000
Зависимость от бюджета науки	5,61	3,70	0,83	0,001
Зависимость от производственной деятельности	1,93	0,46	1,09	0,133
Зависимость от бюджета аренды	2,71	1,17	0,39	0,348
Зависимость от спонсоров	1,53	0,81	1,32	0,613

* Различия вузов по степени ресурсной зависимости представлены среди 57% вузов, попавших в анализируемую выборку. Это связано с низкой долей ответов на вопрос о структуре доходов высшего учебного заведения.

** Зависимость от бюджета фиксируется как доля отдельной статьи дохода в общей структуре доходов.

В действительности все государственные вузы в той или иной степени ресурсно зависят от федерального бюджета, однако они могут иметь собственное представление о том, на основании чего должно осуществляться финансирование. Для всех представленных вузов ключевым показателем становится спрос, предъявляемый на выпускников учебных заведений. Однако в остальных показателях намечаются существенные различия. Если для технических вузов это скорее рейтинг министерства, интенсивность научных исследований и известность преподавателей и руководителей, но в меньшей степени мнение обучающихся и их родителей и цена обучения,

то для экономических и юридических вузов это скорее конкурс среди поступающих, интенсивность научных исследований, известность выпускников, но в меньшей степени известность руководителей и преподавателей. Что касается педагогических вузов, то для них важна цена за обучение и менее принципиальны известность руководителей, преподавателей и выпускников.

Таблица 3. Сравнение трех организационных популяций по представлениям о факторах, которые должны учитываться учредителем при финансировании вуза, %*

Что должен учитывать учредитель при финансировании вуза?	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования
Конкурс среди поступающих	31	46	31
Цена обучения	7	10	19
Спрос на выпускников	51	71	38
Интенсивность научных исследований	34	35	14
Известность выпускников	15	17	2
Известность руководителей и преподавателей	21	8	5
Мнение обучающихся	8	17	19
Рейтинг министерства	57	19	26
Всего вузов	61	48	42

* Все различия значимы с вероятностью более 90%.

Модели управления вузом внутри организационных популяций

В рамках анализа основных теоретических подходов были выделены две базовые гипотезы о связи между принадлежностью вуза к некоторой организационной популяции, определяемой степенью ресурсной зависимости, и моделью управления, т.е. способом определения внутренней и внешней политики. Первая заключается в том, что в вузах, которые в основном ресурсно зависят лишь от одной организации — государства, будет воспроизводиться модель управления с более низкой степенью коллегиальности и активной ролью учредителя в определении всей политики вуза. Альтернативная гипотеза звучит соответственно: чем более диверсифицировано финансирование вуза, тем в большей степени будет наблюдаться влияние

нескольких групп в определении его политики, т.е. речь идет о коллегиальной модели управления, учитывающей мнение групп, связанных с получением соответствующих ресурсов.

Под политикой высшего учебного заведения в данном случае понимается внутренний процесс принятия решений в отношении ключевых элементов деятельности. Таких элементов было выделено несколько: политика в отношении приема и определение набора курсов и содержания учебных программ, научная и кадровая политика, а также инвестиционная политика и распределение денежных средств. Элементами модели управления, т.е. влияния различных групп на формирование политики высшего учебного заведения стали: “степень коллегиальности” в определении политики высшего учебного заведения (насколько коллективно или единолично формируется политика в учебном заведении), а также “степень участия” каждой из представленных групп в определении политики высшего учебного заведения¹⁵.

Ниже представлено сравнение вузов в рамках трех популяций по степени коллегиальности в принятии решений, а также “степени участия” каждой из групп в формировании политики.

Как видно из таблицы, наименьшая степень коллегиальности свойственна вузам экономики и права (индекс степени коллегиальности — 0,33). Наибольшее значение индекса (0,42) зафиксировано в рамках принятия решений о наборе курсов и определении содержания учебных программ. Тем не менее значение данного индекса является наименьшим по сравнению с вузами других популяций. Единоличное принятие решений в большей степени связано с инвестиционной (0,24) и научной политикой (0,29). Что касается степени участия конкретных групп в определении всей политики высшего учебного заведения, то в рамках данной популяции влияние в основном распределено между топ-менеджментом вуза (0,69), ученым советом вуза (0,49) и его учредителем (0,41).

Альтернативной моделью управления можно назвать модель, представленную в технических вузах (промышленности и строительства). Данная модель характеризуется наибольшей степенью коллегиальности в принятии решений в отношении политики вуза (0,46). Наиболее коллегиально принимаются решения при определении набора курсов и содержания учебных программ (0,52), кадровой политики (0,50) и политики приема (0,49). Наименее распространено совместное принятие решений в отношении инвестиционной политики (0,31). Тем не менее значение данного индекса

¹⁵ Подобного рода анализ по 680 вузам РФ был проведен в работе: Панова А.А. О структуре управления и принятии решений в российских вузах. Препринт WP10/2006/05. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Таблица 4. Сравнение средних значений между тремя популяциями вузов по индексам “Степень коллегиальности” и “Степень участия” в принятии решений*

Модель управления	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Значимость различий (sign.)
Степень коллегиальности в определении** (средние значения)	0,46	0,33	0,40	
политики приема	0,49	0,31	0,38	0,000
набора курсов и содержания учебных программ	0,52	0,42	0,49	0,096
научной политики	0,41	0,29	0,33	0,002
кадровой политики	0,50	0,36	0,50	0,009
распределения денежных средств	0,46	0,35	0,45	0,051
инвестиционной политики	0,31	0,24	0,27	0,206
Степень участия в определении политики*** (средние значения)				
учредителя	0,38	0,41	0,45	0,703
руководителя и его заместителей	0,78	0,69	0,74	0,048
ученого совета вуза	0,64	0,49	0,56	0,049
администрации факультета	0,42	0,24	0,35	0,015
ученого совета факультета	0,38	0,12	0,27	0,000
заведующего кафедрой	0,45	0,25	0,37	0,001
групп преподавателей	0,10	0,09	0,11	0,699

* Различия не значимы везде с вероятностью меньше 0,05 (sign.< 0,05).

** $\sum_{i=1}^7 q_i / 7$. Его значение, равное 1, указывает на полную коллегиальность, а величина

1/7 указывает на абсолютное единовластие одной из групп агентов.

*** Для каждого агента вычисляется параметр степени участия в управлении (среднее по строкам): $\sum_{l=1}^6 p_l / 6$. Тогда значение 0 указывает на полное отсутствие влияния агента на политику вуза в целом, а 1 показывает, что агент влияет на каждый из видов политик.

является наибольшим по сравнению с вузами других организационных популяций. Что касается степени участия различных групп в определении политики вуза, то влияние распределено между большим количеством агентов: в принятии решений участвуют в среднем 3—4 агента. Наибольшее влияние имеют топ-менеджмент (0,78) и ученый совет вуза (0,68), однако далее по степени убывания участия следуют заведующие кафедрами (0,45) и администрация факультетов (0,42). Учредителю вуза отводится такая же роль, как и ученому совету факультета (0,38).

Третья модель управления может быть названа промежуточной между описанными выше и представлена в основном *среди педагогических вузов*. Данная модель характеризуется большей степенью коллегиальности в принятии решений по сравнению с вузами экономики и права (0,40), но меньшей долей участия профессиональных групп в определении политики.

Стратегии в отношении потребителей образовательных услуг

Рассмотрим стратегии вузов в отношении потребителей образовательных услуг. Значимыми показателями, характеризующими данные стратегии, будут: уровень активности во взаимодействии с потребителями образовательных услуг, а также вариативность и характеристики механизмов приема абитуриентов.

Наименьшая активность в привлечении абитуриентов характерна для вузов экономического и юридического профиля. Они ориентируются в среднем на небольшое количество видов рекламных мероприятий. Наибольшая степень активности свойственна техническим вузам. Они используют в среднем около пяти видов рекламных мероприятий для привлечения абитуриентов.

Информационная открытость вузов. Что касается степени информационной активности по отношению к потребителям образовательных услуг, то можно выделить три способа предоставления информации учащимся, различающихся по уровню издержек, которые они могут нанести на этапе поиска вуза. Первый способ, связанный с наименьшими издержками на этапе поиска, — предоставление всей необходимой информации на сайте вуза. Второй способ, связанный с большими издержками, — предоставление необходимой информации по запросу учащихся. И наконец, третий способ характеризуется возможностью получить необходимую информацию уже внутри самого учебного заведения. Получение такой информации

возможно в двух случаях: через специальные мероприятия, организуемые вузом (хотя это не всегда означает получение подробной информации — доступ к ней ограничивается самими организаторами), или непосредственно после поступления в учебное заведение.

В рамках нашего анализа был также построен индекс информационной закрытости, на основе такого рода информации, которая не предоставляется потребителю образовательных услуг в принципе. Каким же образом распределяются рассматриваемые организационные популяции по выделенным параметрам?

Наибольшей степенью информационной открытости характеризуются технические вузы (среднее значение индекса 2,33). Технические вузы более ориентированы на размещение необходимой информации на сайте вуза (2,59) и предоставление информации по запросу учащихся (2,78) по сравнению с вузами других популяций. Экономические и правовые вузы характеризуются предоставлением необходимой информации уже внутри учебного заведения (на стендах) (1,82). Что касается педагогических вузов, то они являются наиболее информационно закрытыми по сравнению со стальными. Значение индекса информационной закрытости для них составляет 1,24.

Выбор схем приема абитуриентов. Еще одним параметром, определяющим стратегию вузов в отношении потребителей услуг, является вариативность механизмов приема. На наш взгляд, механизмы приема можно условно разделить на три схемы по степени заинтересованности различных агентов образовательной системы, а также по степени требовательности к поступающим абитуриентам. Первая схема может быть определена как *стандартная*, ориентированная на массовый прием учащихся. Сюда можно отнести прием на основании вступительных экзаменов и на основании единого государственного экзамена (или через пересечение данных схем). Отличия данных способов приема заключаются в степени влияния представителей вуза на сам процесс поступления. ЕГЭ не предполагает непосредственного участия вуза в оценке знаний абитуриента — вуз получает уже готовые баллы, которые абитуриент набирает в ходе общенационального тестирования.

Второй способ приема можно назвать *схемами согласования*, когда абитуриент может направляться в вуз по согласованию с органами управления образованием, со службами занятости или учебными заведениями предшествующего уровня. Сюда же можно включить целевой набор, т.е. набор по контракту с федеральными или региональными властями. Данная схема приема характеризуется участием третьих лиц, заинтересованных в предоставлении образовательных услуг, а также низкой степенью требовательности к абитуриентам.

Таблица 5. Сравнение средних значений индексов: активности в привлечении абитуриентов, информационной открытости и информационной закрытости

Взаимодействие с абитуриентами	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Значимость различий (sign.)
Индекс активности в привлечении абитуриентов*	4,62	3,94	4,55	0,046
Степень информационной открытости**	2,33	2,02	1,89	0,002
Полнота информации, представленной на сайте	2,59	1,88	1,62	0,003
Полнота информации, вывешиваемой на стендах в учебном заведении	1,69	1,82	1,76	0,324
Полнота информации, предоставляемой по запросу учащихся	2,72	2,37	2,31	0,910
Степень информационной закрытости (информация не предоставляется)***	0,62	0,80	1,24	0,019

* Определяется как количество видов рекламных мероприятий, проводимых вузом. Среди мероприятий: коммерческая реклама в газетах и по радио, объявления в специализированных изданиях, рекламные плакаты и щиты, расклейка небольших рекламных объявлений, дни открытых дверей, сайт в Интернете, другие мероприятия. Максимальное значение индекса — 7.

** Определяется как количество видов информации, предоставляемой вузом. Среди видов информации: порядок подготовки к поступлению в учебное заведение, учебные программы курсов, рабочие учебные планы, список и CV преподавателей, отчеты о выполненных научных работах. Максимальное значение индекса — 5.

*** Определяется как количество видов информации, не предоставляемой вузом. Среди видов информации: порядок подготовки к поступлению в учебное заведение, учебные программы курсов, рабочие учебные планы, список и CV преподавателей, отчеты о выполненных научных работах. Максимальное значение индекса — 5.

И наконец, третья схема — схема *избирательного приема*, ориентированная на отбор наиболее способных и талантливых абитуриентов через различные олимпиады и конкурсы, организуемые самим вузом. В данной схеме в большей степени заинтересован сам вуз.

Внутри каждой популяции есть своя специфика в отношении конкретных схем приема абитуриентов¹⁶. В действительности основная масса принимаемых студентов (в среднем около 80% абитуриентов) поступает за счет стандартных схем, т.е. на основании вступительных экзаменов и ЕГЭ. Специфика данных популяций фиксируется как раз в отношении нестандартных схем. Так, для педагогических вузов характерна схема приема, основанная на согласованиях с различными органами, преимущественно государственными. Наиболее распространенным здесь является целевой набор (в среднем поступает 7,5% абитуриентов) по заявлениям учащихся без вступительных экзаменов (в среднем 4,4% абитуриентов) и по направлению органов управления образованием (в среднем 2,41% абитуриентов). Технические вузы характеризуются большей по сравнению с вузами других популяций ориентацией на отбор наиболее способных и талантливых абитуриентов с помощью олимпиад и конкурсов (в среднем так поступают 1,49% абитуриентов, что в 10 раз превышает этот показатель у вузов других популяций).

Таблица 6. Сравнение вузов в трех организационных популяциях по способам приема абитуриентов, %

Средняя доля по каждому способу приема	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Значимость различий (sign.)
Число используемых способов приема	4	2	3	0,017
Олимпиады и конкурсы	1,49	0,15	0,14	0,017
Договора с учебными заведениями предшествующего уровня	4,48	3,48	4,57	0,824
По заявлениям, без вступительных экзаменов	2,32	3,36	4,40	0,809
На основании вступительных испытаний	48,43	53,42	33,78	0,053
На основании ЕГЭ	9,57	4,43	13,26	0,097
По целевому набору	3,88	5,16	7,47	0,361
По направлению органов управления образованием	0,27	0,65	2,41	0,007
По направлению служб занятости	0,00	0,17	0,00	0,128
На основании ЕГЭ и вступительных экзаменов	23,01	27,14	24,44	0,748

¹⁶ В табл. 6 представлены распределения ответов руководителей вузов по десяти способам приема в вуз, которые образуют три выделенные схемы приема: стандартную, согласовательную и избирательную.

Инвестиционная политика в отношении преподавателей

В данном блоке будут рассмотрены характеристики инвестиционной политики вуза в отношении преподавателей. В ситуации, когда происходило хроническое недофинансирование образовательной системы, эта тема была не столь актуальна. Адекватным сложившейся ситуации, считалось удержание приемлемой оплаты труда. Однако в течение последних пяти лет финансирование образовательной системы постепенно увеличивается, как со стороны государства, так и со стороны семей, готовых платить за образование. В связи с этим интересным становится вопрос о том, насколько вуз готов инвестировать в профессиональное развитие своих преподавателей. В рамках анализа были построены два индекса: “Представленность бесплатных услуг”¹⁷ и “Ориентация на стимулирование преподавателей”¹⁸. Оба индекса, на наш взгляд, могут выступать как показатели инвестиционной политики вуза в отношении своих преподавателей.

Первый индекс — представленность бесплатных услуг — характеризует способность и ориентацию вуза на обеспечение преподавателя необходимыми ему средствами для повышения своего материального, социального и профессионального положения. Помимо общего индекса, фиксирующего просто количество видов бесплатных услуг, были построены три дополнительных индекса, учитывающих затратность для вуза тех или иных бесплатных услуг: услуги первой категории¹⁹, услуги второй категории²⁰ и услуги третьей категории²¹. Второй индекс — ориентация на стимулирование преподавателей — характеризует способность и ориентацию вуза на создание системы стимулов для преподавателей в рамках учебной и научной деятельности. Здесь также, помимо общего индекса, были построены три дополнительных индекса: стимулирование преподавательской нагруз-

¹⁷ Определяется как число бесплатных услуг, предоставляемых вузом. Максимальное значение индекса — 17.

¹⁸ Определяется как число возможностей для преподавателя в получении надбавок к заработной плате. Максимальное значение индекса — 11.

¹⁹ Услуги первой категории связаны с небольшими затратами вуза на их предоставление. Они включают: бесплатное ксерокопирование, доступ к электронным базам данных, бесплатные или льготные проездные билеты, бесплатное или льготное питание. Максимальное значение — 4.

²⁰ Услуги второй категории связаны со средними затратами на их предоставление. Они включают: бесплатное или льготное медицинское обслуживание, покупка компьютера в пользование, оплата поездок на конференции, прохождение стажировок и повышение квалификации. Максимальное значение — 4.

²¹ Услуги третьей категории являются наиболее затратными. Они включают предоставление ссуд или серьезной материальной помощи и получение служебного жилья, общежития, помощи в улучшении жилищных условий. Максимальное значение — 2.

ки²², стимулирование качества преподавания²³ и стимулирование научной деятельности²⁴.

Сравним вузы в рамках трех организационных популяций по характеристикам их инвестиционной активности в отношении преподавателей.

Технические вузы. Наибольшее значение двух индексов наблюдается у технических вузов: индекс “представленность бесплатных услуг” равен 9, а индекс “ориентация на стимулирование преподавателей” — 5,13. Они более ориентированы на инвестиции в преподавателей. Если рассмотреть внутреннюю структуру представленных бесплатных услуг, то для технических вузов характерно предоставление услуг, сопряженных со средними затратами: бесплатное или льготное медицинское обслуживание, покупка компьютера в личное пользование, оплата поездок на конференции, прохождение стажировок и повышение квалификации. Если рассмотреть структуру стимулов, то для технических вузов скорее характерно стимулирование преподавательской нагрузки (значение индекса — 5,13) и стимулирование качества преподавания (значение индекса — 2,11). Технические вузы также характеризуются наименьшей долей преподавателей — совместителей из других учебных заведений (9,49%) и большей долей представленности сотрудников из научных организаций (7,03%).

Таблица 7. Сравнение трех организационных популяций вузов по стратегиям в отношении преподавателей: степень представленности бесплатных услуг

Инвестиционная политика в отношении преподавателей	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Значимость различий (sign.)
Доля преподавателей из других учебных заведений, %	9,49	25,16	18,80	0,000
Доля преподавателей из научных организаций, %	7,03	3,12	2,38	0,019
Представленность бесплатных услуг* (средние значения)	9,00	8,18	8,33	
Услуги первой категории	1,97	2,06	1,64	0,027
Услуги второй категории	2,25	2,00	1,95	0,030
Услуги третьей категории**	0,95	0,73	0,98	0,225

²² Включает доплаты за превышение нормы учебной нагрузки, за дополнительную учебную нагрузку, за работу с учащимися. Максимальное значение — 3.

²³ Включает доплаты за качество преподавания, за методическую работу, за подготовку учебных пособий, за отзывы учащихся (рейтинги и т.д.). Максимальное значение — 4.

²⁴ Включает внутренние гранты на научные исследования, доплаты за научные публикации. Максимальное значение — 2.

Инвестиционная политика в отношении преподавателей	Вузы промышленности и строительства	Вузы экономики и права	Вузы образования	Значимость различий (sign.)
Ориентация на стимулирование преподавателей (средние значения)***	5,13	3,94	4,38	0,034
Стимулирование преподавательской нагрузки	2,11	1,44	1,86	0,002
Стимулирование качества преподавания	1,36	1,21	1,12	0,542
Стимулирование научной деятельности	0,82	0,60	0,81	0,065

* Индекс “Представленность бесплатных услуг” определяется как количество бесплатных услуг, предоставляемых вузом. Максимальное значение индекса — 17.

** Здесь следует указать на возможные ограничения работы данного индекса. Предположим, что российские образовательные организации, находящиеся в большей ресурсной зависимости от государства, скорее будут предоставлять услуги третьей категории, чем услуги других категорий. Это связано с тем, что у многих вузов существует или еще с советских времен сохранилась своя материальная база (здания, общежития), которые могут быть предоставлены преподавателям без оперативных затрат со стороны вуза. В этом смысле данные услуги можно с определенной условностью отнести к третьей категории.

*** Индекс “Ориентация на стимулирование преподавателей” определяется как количество возможностей для преподавателя в получении надбавок к заработной плате. Максимальное значение индекса — 11.

Вузы экономики и права. Наименьшая инвестиционная активность в отношении преподавателей наблюдается в вузах экономики и права: значение индекса “представленность бесплатных услуг” — 8,18, а индекса “ориентация на стимулирование преподавателей” — 3,94. В рамках данной организационной популяции вузы в среднем более ориентированы на представленность услуг первой категории (значение индекса — 2,06): бесплатное ксерокопирование, доступ к электронным базам данных, бесплатные или льготные проездные билеты, бесплатное или льготное питание; в наименьшей степени они ориентированы на представленность услуг третьей категории (значение индекса — 0,73): предоставление ссуд или серьезной материальной помощи и получение служебного жилья, общежития, помощи в улучшении жилищных условий. Что касается ориентации на стимулирование преподавателей, то в рамках данной популяции система стимулов наименее развита. Спецификой данной популяции также является в среднем наибольшая доля преподавателей, для которых основным местом работы является другой вуз (средняя доля преподавателей-совместителей — 25,16%).

Педагогические вузы. Педагогические вузы также характеризуются небольшой степенью инвестиционной активности в отношении преподавателей: значение индекса “представленность бесплатных услуг” — 8,33, а индекса “ориентация на стимулирование преподавателей” — 4,38. Среди вузов данной организационной популяции наименее выражено предоставление бесплатных услуг как первой, так и второй категории, однако в большей степени, по сравнению вузами других популяций, представлены услуги третьей категории (значение индекса — 0,98)²⁵. Что касается системы стимулов, то вузы данной популяции в меньшей степени ориентированы на стимулирование качества образования, но в большей степени на стимулирование преподавательской нагрузки и научной деятельности.

Заключение

Образовательная организация не является максимизирующей прибыль фирмой, и в этом смысле ее поведение не может определяться единой логикой “формальной рациональности”. Она скорее ориентирована в своих действиях на достижение абсолютных ценностей (справедливость, равенство и т.д.), и в этом смысле хозяйственная мотивация как следование эгоистическому интересу в достижении экономической полезности является для нее вторичным.

Организации, особенно те, чей выпуск не поддается прямой оценке (например, образовательные и медицинские организации), вынуждены либо следовать нормативным предписаниям, которые заданы социумом, либо создавать видимость следования. Организационная структура усваивает преобладающие нормативно-подтвержденные образцы и формы деятельности, которые весьма слабо соотносятся с технической эффективностью. Такие организации стремятся не к *эффективности*, а к *легитимности*. Одной из форм проявления легитимности становится *институциональный изоморфизм*.

Образовательные организации, стремящиеся к легитимному существованию, вынуждены воспроизводить ту институциональную логику, которая навязывается доминирующими институциональными акторами. Институциональные логики представляют собой совокупность “материальных практик и символических конструкций, которые конституируют организующие принципы поведения индивидов и организации” [Scott, 2004, p. 270].

²⁵ Хотя статистически представленные различия между техническими и экономико-правовыми вузами не значимы.

Одним из элементов навязывания и поддержания институциональной логики становится ресурсная зависимость организаций от акторов институциональной среды. Ресурсная зависимость формирует не только и не столько экономические, сколько властные отношения между организацией и ее средой. Поведение образовательных организаций определяется степенью ресурсной зависимости от основных институциональных акторов образовательной системы: государство в лице учредителя, рынок в лице потребителя, академическое сообщество (преподаватели).

Организации, разделяющие схожие организационные формы и преследующие одинаковую логику поведения, образуют организационные популяции вузов. Под организационной популяцией будет пониматься совокупность образовательных организаций, выполняющих один и тот же тип деятельности, взаимодействующих с одним и тем же фрагментом внешней среды и эксплуатирующих один и тот же тип природного или социального ресурса. В рамках данных популяций формируются собственные модели образовательной организации.

В результате эмпирического анализа были выделены различия между популяциями вузов по таким характеристикам, как степень информационной открытости для потребителя, использование нестандартных схем приема, инвестиционная политика в отношении преподавателей и способы принятия решений. В качестве гипотезы для дальнейшего исследования можно выдвинуть следующее утверждение: в рамках выделенных популяций вузов формируются собственные модели образовательной организации, которые условно можно обозначить как: “государственное учреждение”, “квазифирма” и “профессиональная корпорация”.

Первая представляет собой модель организации, сложившейся еще в советский период и исполнявшей роль поставщика массового образования. Наиболее типичным ее представителем стал педагогический вуз. Ее отличительными особенностями становятся более высокая степень ресурсной зависимости от государства, относительно низкая степень коллегиальности в принятии решений при высокой роли учредителя и руководителя учебного заведения в определении политики вуза. Стратегия данной организации в отношении потребителей образовательных услуг характеризуется относительно низкой степенью информационной прозрачности вуза и использованием согласовательных схем приема (ориентированных на государственный заказ). Что касается инвестиционной политики, то она скорее ориентирована на обеспечение необходимого количества бесплатных благ и стимулирование преподавательской нагрузки, обеспечивая доплаты преподавателю не за качество, а за превышение количества часов, затрачиваемых на преподавание.

Вторая модель представляет собой тип образовательной организации, характерный для поставщика профессионального образования. В советское время данный тип организации был представлен техническими вузами, обеспечивающими формирование научных школ. В рамках этой модели наблюдается относительно высокая степень коллегиальности в принятии решений и довольно значима роль профессионального сообщества в определении политики вуза. Отличительными особенностями второй модели образовательной организации также являются использование избирательных схем приема в высшие учебные заведения за счет организации олимпиад и конкурсов, высокая степень информационной прозрачности вуза в отношении потребителей. Вузы данной организационной популяции имеют относительно высокую степень ресурсной зависимости от бюджета науки, что также определяет инвестиционную политику в отношении преподавателей, нацеленной на воспроизводство профессиональной среды: ориентация на предоставление бесплатных услуг для своих преподавателей, а также развитая система стимулирования качества преподавания и научной деятельности.

Третья модель образовательной организации — продукт российской системы массового высшего образования, сформированный в ответ на бум “массового” высшего образования и стремительного развития его платных форм. Наиболее типичными ее представителями являются экономические и правовые вузы, которые в меньшей степени зависимы от государственного бюджета, чем вузы других популяций, и более зависимы от бюджета, формируемого доходами от платного образования. Особенности данной модели образовательной организации становятся низкая степень коллегиальности в принятии решений вместе с высокой ролью руководителя, учебного совета и низкой ролью учредителя в определении политики вуза. Реализация стратегии в отношении потребителей образовательных услуг сопряжена с использованием стандартных схем приема (ЕГЭ и вступительных экзаменов), а также относительно высокой степенью информационной прозрачности по сравнению с моделью “государственного учреждения”. Здесь также наблюдается наиболее высокая доля преподавателей, постоянных сотрудников других вузов, вследствие чего имеет место относительно слабая инвестиционная политика в отношении преподавателей — руководители скорее готовы стимулировать качество преподавания, но не развитие научной деятельности.

Литература

1. Белая книга российского образования. М.: Издательство МЭСИ, 2000.
2. Беляков С.А. Лекции по экономике образования. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации: Дело, 1994.
4. Болдов О.Н., Иванов В.Н., Суворов А.В., Широкова Т.К. Динамика и структура сферы в образования в России в 90-е годы (Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 00-02-001499а)).
5. Бочарова О. Высшее образование в России: вертикальная мобильность и социальная защита // Отечественные записки. 2002. № 1.
6. Вебер М. Хозяйство и общество // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59—82.
7. Владимиров В. Государственный вуз в рыночной экономике // Высшее образование в России. 1997. № 4.
8. Дим Р. “Новый менеджериализм” и высшее образование: управление качеством и продуктивностью работы в университетах Великобритании // Вопросы образования. 2004. № 3.
9. Грудзинский А.О. Проектно-ориентированный университет. Профессиональная предпринимательская организация вуза. Изд-во ННГУ, 2004.
10. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года (www.hse.ru).
11. Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/155804> (20.04.04).
12. Высшее образование в России: правила и реальность / А.С. Заборовская и др.; отв. ред. С.В. Шишкин. М.: Независимый институт социальной политики, 2004.
13. Клячко Т.Л. Модернизация российского образования: проблемы и решения // Отечественные записки. 2002. № 2.
14. Козма Т. Развитие высшего образования в Восточной Европе: региональный аспект // Высшее образование в Европе. 1993. С. 104—123.
15. Кокорев А.С., Николюкина Н.Б. Социальный портрет преподавателя высшей школы (на основе анализа вузов Тамбовской области) // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. III. № 1. С. 154—161.

16. Кузьминов Я.И. Реформа образования: причины и цели // Отечественные записки. 2002. № 1.
17. Модернизация российского образования: документы и материалы / Ред. и сост. Э.Д. Днепров. М.: ГУ ВШЭ, 2002. (Библиотека развития образования).
18. Модернизация российского образования: ресурсный потенциал и подготовка кадров / Под ред. Т.Л. Клячко. М.: ГУ ВШЭ, 2002. (Библиотека развития образования).
19. Образование в РФ: Стат. сборник. М.: ГУ ВШЭ: ЦИСН, 2005.
20. Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 211—225.
21. Павлюткин И.В. Управление университетом в условиях новой рыночной ситуации (к концепции “нового менеджериализма”) // Вопросы образования. 2004. № 3.
22. Панова А.А. О структуре управления и принятии решений в российских вузах. Препринт WP10/2006/05. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
23. Полетаев А., Савельева И. Высшая школа и рынок // Неприкосновенный запас. 2001. № 5 (19).
24. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
25. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005.
26. Стратегии семей в сфере образования: Инф. бюллетень / Минобробразования РФ, ГУ ВШЭ, ФОМ. М., 2004.
27. Стратегии учебных заведений профессионального образования на рынках образовательных услуг: Инф. бюллетень / ГУ ВШЭ. М., 2004.
28. Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
29. Федеральный закон: Вып. 84 (159). Об образовании. М.: ИНФРА-М, 2003.
30. Шереги Ф.Э., Харчева В.Г., Сериков В.В. Социология образования: прикладной аспект. М.: Юристъ, 1997.
31. Шереги Ф.Э. Социология образования: прикладные исследования. М.: Academia, 2001.
32. Щербина В.В. Социология организаций. Словарь-справочник. М., 1995.
33. Экономика образования в зеркале статистики: Инф. бюллетень / Минобробразования РФ, ГУ ВШЭ. М., 2004.

34. Baum J.A., Oliver C. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations // *American Sociological Review*. 1992. Vol. 57. P. 540—559.
35. Belfield C.R. *Economic principles for education: theory and evidence*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2000.
36. Clark B.R. *The Higher Education System: Academic Organisation in Cross-National Perspective*. University of California Press, 1983.
37. Clark B.R. *Creating Entrepreneurial Universities — Organizational Pathways of Transformation*. Biddles, Ltd., 1998.
38. Clarke L., Estes C.L. Sociological and Economic Theories of Markets and Nonprofits: Evidence from Home Health Organizations // *American Journal of Sociology*. 1992. Vol. 97. No. 4. P. 945—969.
39. Czarniawska B., Genell K. Gone shopping? Universities on their way to the market // *Scand. J. Mgmt.* 18. 2002. P. 455—474.
40. DiMaggio P.L., Anheier H.K. The Sociology of Nonprofit Organizations and Sectors // *Annual Review of Sociology*. 1990. Vol. 16. No. 1. P. 137—159.
41. DiMaggio P., Powell W. Introduction // *The New Institutionalism in Organizational Analysis* / Ed. by W. Powell, DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
42. Diamond A.M. Economic explanations of the behaviour of universities and scholars // *Journal of Economic Studies*. 1993. Vol. 20.
43. *Economics of Education* / Ed. by M. Blaug. Penguin Books, 1968.
44. Whitty G. Quasi-markets in education // *Education and sociology: An encyclopedia* / Ed. by D.L. Levinson, P.W. Cookson, A.R. Sadovnil. N.Y.; L.: Routledge Falmer, 2002.
45. Hansmann H.B. The Role of Nonprofit Enterprise // *The Yale Law Journal*. 1980. Vol. 89. No. 5. P. 835—898.
46. Larry L.L., Johnson G.P. The market model and higher education // *The Journal of Higher Education*. 1974. Vol. 45. P. 1—20.
47. Meyer J.W., Rowan B. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony // *A.J. S.* 1977. Vol. 83. No 2.
48. Neave G. The Evaluative State Reconsidered // *European Journal of education*. 1998. Vol. 33. No. 2.
49. Powell W., Owen-Smith J. Universities and the market for intellectual property in the life sciences // *Journal of Policy Analysis and Management*. 1998. Vol. 17 (2). P. 53—277.
50. Reed M. New managerialism, professional power and organizational governance in UK Universities: A review and assessment // *Governing Higher education: National Perspectives on institutional Governance* / Ed. by A. Amaral, G.A. Jones, B. Karseth. Boston; L.: Kluwer Academic Publishers, 2002.

51. Rhoades G. Higher education in a consumer society // *The Journal of Higher Education*. 1987. Vol. 58. No 1. P. 1—24.
52. Rose-Ackerman S. Altruism, Nonprofits, and Economic Theory // *Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. 34. P. 701—728.
53. Rushing W.A. Profit and nonprofit orientations and the differentiations — coordination hypothesis for organizations: a study of small general hospitals // *American Sociological Review*. 1976. Vol. 41. P. 676—691.
54. Scott W.R. *Competing Logics in Health Care: Professional, State, and Managerial* // *The Sociology of the Economy* / Ed. by F. Dobbin. N.Y.: Russell Sage Foundation, 2004. P. 267—288.
55. Scott W.R. *Richard Organizations: rational, natural and open systems*. Prentice Hall, NJ: Upper Saddle River, 1998.
56. Scott W.R. *Richard Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
57. Scott W.R. Unpacking institutional arguments // *The New Institutionalism in Organizational Analysis* / Ed. by W. Powell, P. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 164—182.
58. Sotirakou T. Coping with conflict within the entrepreneurial university: threat or challenge for heads of departments in the UK higher education context // *International Review of administrative Sciences*. 2004. Vol. 2. No 70. P. 1—28.
59. Thornton P.H, Ocasio W. Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958—1990 (1) // *The American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 105. No 3. P. 801—838.
60. Williams G. *Changing Aspects in Higher Education Policy*. Center of Higher Education Studies, Institute of Education, University of London, 2003.
61. Weisbrod B.A. *The Nonprofit Economy*. Cambridge, MA; L.: Harvard University Press, 1988.
62. Winston G.C. Subsidies, Hierarchy and Peers: The Awkward Economics of Higher Education // *Journal of Economic Perspectives*. 1999. Vol. 13. P. 13—37.
63. Winston G.C. Why can't college be more like firm? // *Williams College*. 1997.
64. Zucker L.G. Institutional theories of organization // *Annual Review of Sociology*. 1987. Vol. 13. P. 443—464.

Приложение

Задаваемые вопросы и индексы

1. Степень ресурсной зависимости

Степень ресурсной зависимости рассчитывается как доля отдельной статьи доходов в общей структуре доходов вуза.

Задаваемый вопрос

Какова примерно структура доходов Вашего учреждения? Примерно ...

А. Бюджетные средства	тыс. руб.
Б. Средства от реализации платных образовательных программ	тыс. руб.
В. Средства от научных исследований и разработок	тыс. руб.
Г. Средства от производственной деятельности	тыс. руб.
Д. Средства от сдачи в аренду помещений	тыс. руб.
Е. Средства от спонсоров	тыс. руб.

2. Модели управления вузом

- $\sum_{i=1}^7 q_i / 7$. Его значение, равное 1, указывает на полную коллегиальность, а величина 1/7 указывает на абсолютное единовластие одной из групп агентов.
- Для каждого агента вычисляется параметр степени участия в управлении (среднее по строкам): $\sum_{i=1}^6 p_i / 6$. Тогда значение 0 указывает на полное отсутствие влияния агента на политику вуза в целом, а 1 показывает, что агент влияет на каждый из видов политик.

Задаваемый вопрос

Какие перечисленные ниже группы заметно влияют на политику Вашего учебного заведения по следующим направлениям? (Отметьте, пожалуйста, все необходимое в каждом столбце)

	А. Политика приема студентов	Б. Набор курсов, содержание учебных программ	В. Распределение денежных средств	Г. Научная политика	Д. Кадровая политика	Е. Инвестиционная политика
Учредители	1	1	1	1	1	1
Руководитель учебного заведения, его заместители	2	2	2	2	2	2

	А. Политика приема студентов	Б. Набор курсов, содержание учебных программ	В. Распределение денежных средств	Г. Научная политика	Д. Кадровая политика	Е. Инвестиционная политика
Ученый совет учебного заведения	3	3	3	3	3	3
Администрация факультетов / отделений	4	4	4	4	4	4
Ученые советы факультетов	5	5	5	5	5	5
Руководители кафедр	6	6	6	6	6	6
Группы преподавателей	7	7	7	7	7	7

3. Стратегии в отношении потребителей образовательных услуг

• Индекс “Активность в привлечении абитуриентов” определяется как количество видов рекламных мероприятий, проводимых вузом. Среди мероприятий: коммерческая реклама в газетах и по радио, объявления в специализированных изданиях, рекламные плакаты и щиты, расклейка небольших рекламных объявлений, дни открытых дверей, сайт в Интернете, другие мероприятия. Максимальное значение индекса — 7.

Задаваемый вопрос

Проводило ли в текущем учебном году Ваше учебное заведение какие-либо рекламные мероприятия для привлечения учащихся (абитуриентов)? (Отметьте, пожалуйста, все подходящие варианты)

1. Коммерческая реклама в газетах, по радио и т.п.
2. Объявления в специализированных изданиях.
3. Рекламные плакаты, щиты.
4. Расклейка небольших рекламных объявлений.
5. Дни открытых дверей.
6. На нашем сайте в Интернете.
7. Другие мероприятия (какие именно?) _____
8. Нет, никакие мероприятия не проводились.
9. Наше учебное заведение хорошо известно и в рекламе не нуждается.

• Индекс “Степень информационной открытости” определяется как количество видов информации, предоставляемой вузом. Среди видов информации: порядок подготовки к поступлению в учебное заведение, учебные программы курсов, рабочие учебные планы, список и CV преподавателей, отчеты о выполненных научных работах. Максимальное значение индекса — 5.

• Индекс “Степень информационной закрытости” определяется как количество видов информации, не предоставляемой вузом. Среди видов информации: порядок подготовки к поступлению в учебное заведение, учебные программы курсов, рабочие учебные планы, список и CV преподавателей, отчеты о выполненных научных работах. Максимальное значение индекса — 5.

Задаваемый вопрос

Каков порядок предоставления учащимся, абитуриентам и их родителям следующих видов информации о Вашем учебном заведении?

(Отметьте, пожалуйста, все подходящие ответы в каждой строке)

	По запросу учащихся, абитуриентов	На сайте	На стендах	Не предоставляем	Не имеем
А. Порядок подготовки к поступлению в учебное заведение	1	2	3	4	5
Б. Учебные программы курсов	1	2	3	4	5
В. Рабочие учебные планы	1	2	3	4	5
Г. Список и CV преподавателей	1	2	3	4	5
Д. Отчеты о выполненных научных работах	1	2	3	4	5
Е. Перечень организаций — партнеров учебного заведения	1	2	3	4	5
Ж. Финансовый план, бюджет учебного заведения	1	2	3	4	5
З. Состав и порядок работы ученого совета	1	2	3	4	5

4. Инвестиционная политика в отношении преподавателей

• Индекс “Представленность бесплатных услуг” определяется как количество бесплатных услуг, предоставляемых вузом. Максимальное значение индекса — 17. Внутри индекса построено еще три по степени затратности: представленность услуг первой категории, представленность услуг второй категории, представленность услуг третьей категории.

1. Услуги первой категории связаны с небольшими затратами вуза на их предоставление. Они включают: бесплатное ксерокопирование, доступ к электронным базам данных, бесплатные или льготные проездные билеты, бесплатное или льготное питание. Максимальное значение — 4.

2. Услуги второй категории связаны со средними затратами на их предоставление. Они включают: бесплатное или льготное медицинское обслуживание, покупку компьютера в пользование, оплату поездок на конференции, прохождение стажировок и повышение квалификации. Максимальное значение — 4.

3. Услуги третьей категории являются наиболее затратными. Они включают предоставление ссуд или серьезной материальной помощи и получение служебного жилья, общежития, помощи в улучшении жилищных условий. Максимальное значение — 2.

Задаваемый вопрос

Предоставляет ли Ваше учебное заведение преподавателям следующие возможности? (Отметьте, пожалуйста, все подходящие варианты)

1. Бесплатное ксерокопирование учебных материалов.
2. Прохождение стажировок, повышение квалификации.
3. Оплата поездок на конференцию.
4. Возможность участвовать во внутренних конкурсах, грантах.
5. Доступ к ресурсам электронных библиотек.
6. Публикация учебных пособий, учебников, других методических материалов.
7. Публикация научных работ (в том числе препринтов).
8. Получение ссуд, материальной помощи.
9. Покупка компьютера в личное пользование.
10. Получение бесплатных или льготных проездных билетов.
11. Получение бесплатного или льготного питания.
12. Бесплатное или льготное медицинское обслуживание.
13. Получение бесплатных или льготных путевок в санатории и т.д., путевок в лагеря отдыха для детей.
14. Получение бесплатных или льготных консультаций психологов, юристов.
15. Бесплатное или льготное обучение детей сотрудников в учебном заведении, на подготовительных курсах.
16. Получение служебного жилья, общежития, помощи в улучшении жилищных условий.
17. Ничего из перечисленного.

• Индекс “Ориентация на стимулирование преподавателей” определяется как количество возможностей для преподавателя в получении над-

Содержание

Введение	3
Образовательная организация как открытая система	4
Хозяйственная мотивация образовательной организации	5
Образовательная организация и институциональная среда.....	9
Сравнение трех организационных популяций: технические, педагогические и вузы экономики и права	12
Описание источника данных	15
Ресурсная зависимость вузов внутри организационных популяций	17
Модели управления вузом внутри организационных популяций	19
Стратегии в отношении потребителей образовательных услуг	22
Инвестиционная политика в отношении преподавателей	26
Заключение	29
Литература	32
Приложение. Задаваемые вопросы и индексы	36

бавок к заработной плате. Максимальное значение индекса — 11. Внутри данного индекса построены еще три: стимулирование преподавательской нагрузки, стимулирование качества преподавания, стимулирование научной деятельности.

1. Стимулирование преподавательской нагрузки включает доплаты за превышение нормы учебной нагрузки, за дополнительную учебную нагрузку, за работу с учащимися. Максимальное значение — 3.

2. Стимулирование качества преподавания включает доплаты за качество преподавания, за методическую работу, за подготовку учебных пособий, за отзывы учащихся (рейтинги и т.д.). Максимальное значение — 4.

3. Стимулирование научной деятельности включает внутренние гранты на научные исследования, доплаты за научные публикации. Максимальное значение — 2.

Задаваемый вопрос

Есть ли в Вашем учебном заведении доплаты преподавателям (сверх обычного должностного оклада)? Если есть, то за что именно? (*Отметьте, пожалуйста, все подходящие варианты*)

1. Превышение нормы учебной нагрузки.
2. Дополнительная учебная нагрузка (курсы, факультативы, кружки и т.д.).
3. Качество преподавания.
4. Доплаты, внутренние гранты на подготовку учебных пособий.
5. Доплаты, внутренние гранты на научные исследования.
6. Наличие публикаций, научная работа.
7. Административная работа.
8. Методическая работа (разработка новых учебных курсов, программ и т.д.).
9. Работа с учащимися (кураторство и т.д.).
10. Отзывы учащихся (рейтинги и т.д.).
11. Другое (что именно?) _____
12. Доплаты, чтобы преподаватель не ушел на другое место работы.
13. Нет никаких доплат преподавателям.

Иван Владимирович Павлюткин

**Образовательные организации как открытые системы:
детерминанты вузовских стратегий
в трех организационных популяциях**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*
Корректор *Е.Е. Андреева*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Отпечатано в типографии ГУ ВШЭ с представленного оригинал-макета.
Формат 60×84^{1/16}. Бумага офсетная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 2,8.
Усл. печ. л. 2,56. Заказ № . Изд. № 636.

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Для заметок

Для заметок
