

УДК 378.3
ББК 74.48
Г14

Редакционный совет серии

ЯРОСЛАВ КУЗЬМИНОВ, ИСАК ФРУМИН,
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ, ЕЛЕНА ПЕНСКАЯ,
МАРИЯ ЮДКЕВИЧ, СЕРГЕЙ ФИЛОНОВИЧ,
ЛЕВ ЛЮБИМОВ, АЛЕКСАНДР СИДОРКИН,
ДАНИИЛ АЛЕКСАНДРОВ, ВИКТОР БОЛОТОВ

Дизайн серии

ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Научный редактор перевода

АНТОН РЯБОВ

KNOWLEDGE AND MONEY: RESEACH UNIVERSITIES AND THE PARADOX
OF THE MARKETPLACE by Roger Lewis Geiger published in English by Stanford
University Press.

All rights reserved. This translation is published in agreement with Stanford
University Press <www.sup.org>

В оформлении обложки использована фотография с сайта НИУ ВШЭ
<<http://www.provuz.ru/vuz/hse-spb/photo/101849-my-lyubim-vyshku-/?from=rc>>

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики
<<http://id.hse.ru>>

doi:10.17323/978-5-7598-1222-7

ISBN 978-5-7598-1222-7 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1830-4 (e-book)
ISBN 0-8047-4925-6 (англ.)

Copyright © 2004 by the Board of Trustees
of the Leland Stanford
Junior University
© Перевод на русский язык.
Издательский дом
Высшей школы
экономики, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности 7

ВВЕДЕНИЕ 9

1. УНИВЕРСИТЕТЫ КАК ИНСТИТУТЫ
ПРОИЗВОДСТВА ЗНАНИЙ 16
2. УНИВЕРСИТЕТСКИЕ ЗАТРАТЫ 45
3. БАЗОВОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ 118
4. АКАДЕМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ 202
5. УНИВЕРСИТЕТЫ, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ 271
6. УНИВЕРСИТЕТЫ И РЫНКИ 349

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Затраты в расчете на эквивалент
полной учебной нагрузки студента, 1980, 1990, 2000 гг. 399

Приложение 2. Исследовательская доля
отдельных университетов, 1980, 1990, 2000 гг. 403

Благодарности

Эта книга посвящена одному из этапов непрерывно меняющейся истории развития американских университетов — первым годам XXI века. История этих учреждений как исследовательских университетов началась в конце XIX века. Тогда главная проблема, рассмотренная мною в работе «Продвигая знания» («To Advance Knowledge»), заключалась в том, чтобы поднять деятельность университетских ученых и научных работников США до уровня высочайших мировых стандартов, которые в то время задавала Западная Европа. Эта цель была достигнута к 1940 г. при стратегической поддержке со стороны благотворительных организаций. Новая задача стала очевидной, когда Вторая мировая война и последующие события потребовали поставить научные знания на службу стране. В книге «Исследования и релевантные знания» («Research and Relevant Knowledge») описан процесс превращения федерального правительства не только в новоявленного покровителя научных исследований, но и в основного потребителя их результатов.

Эти отношения подверглись ощутимым изменениям примерно в 1980-е годы, когда общие усилия были направлены на то, чтобы обеспечить более тесную увязку научных исследований с невоенными отраслями экономики. Последствия указанных изменений и стали предметом рассмотрения в книге «Знания и деньги». По мере того как росла ценность университетских знаний для общества, сами университеты расширяли сферу своей деятельности и привлекали все больше ресурсов. Предлагаемое ими образование по причинам несколько иного свойства также стало больше цениться. Однако расширение круга решаемых задач имело и обратную сторону. Университеты обнаружили, что рост потребностей и усиление конкуренции ограничивают свободу их деятельности. Порой взаимодействие с рынками грозит заглушить родник знаний, который является источником их ценности. Я назвал это нарастающее напряжение парадоксом рынка.

Поскольку я начал работать над книгой «Продвигая знания» около 20 лет назад, исследование изменчивой судьбы университетов успело стать моим основным занятием или увлечением. И все же в 2000–2003 гг. мне пришлось изрядно потрудиться, чтобы провести анализ, который вы найдете в этой работе. Книга не появилась бы на свет, если бы не помощь, полученная мной из различных источников. Грант, предоставленный Фондом Альфреда П. Слоуна, позволил мне изучить материал и устранить ряд первоначальных затруднений. Этому процессу способ-

ствовала и представившаяся возможность опубликовать обзор американской системы образования в рамках проекта сравнительного анализа высшего образования в Германии и США, реализуемого Американской академией искусств и наук. Благодаря поддержке, оказанной Фондом Спенсера, и творческому отпуску, предоставленному Университетом штата Пенсильвания (Пенн-Стейт), я смог завершить основную часть исследовательской работы в течение 2000/2001 учебного года. Крайне полезным оказалось время, проведенное мной в качестве приглашенного научного сотрудника в Центре исследования политики в области высшего образования при Калифорнийском университете в Беркли. Особой благодарности за гостеприимство заслуживает Джон Дугласс. Сбор материала для данного исследования осуществлялся также во время посещения многочисленных университетских кампусов, и я хочу поблагодарить тех, кто помог мне лучше понять их учреждения, хотя таких сотрудников было слишком много, чтобы я мог назвать здесь всех поименно.

Во многих отношениях реализации этого проекта способствовала Программа высшего образования в Пенн-Стейт. Неоценимую помощь оказала ассистент программы Труды Хаупт. Карло Салерно, Дмитрий Суспин и Стив Каннингем собирали и сортировали данные, которые послужили основой для моего анализа. А исследовательская группа, переросшая в коллоквиум по изучению исследовательских университетов, оказалась форумом, который давал весьма значимые стимулы к постановке и обсуждению многих из рассмотренных вопросов. Я особенно признателен за коллегиальную поддержку Нэнси Даймонд и Хун Шэнь, сокурсникам из исследовательских университетов.

Эта книга сильно выиграла от критических замечаний Дэвида Джоунса. Я ценю также комментарии Дэвида Бренемана и Карло Салерно. В завершении работы мне очень помогли Кресо Са и Кристиан Андерсон. И наконец, в знак особой признательности Бертону Р. Кларку, который ставил знания во главу угла в организации университета и в течение многих лет оказывал мне постоянную интеллектуальную поддержку, я посвящаю эту книгу ему.

*Роджер Л. Гайгер
г. Стейт-Колледж, штат Пенсильвания
Январь 2004 г.*

ВВЕДЕНИЕ

Исследовательские университеты США вступили в XXI век, имея самые сильные позиции за всю свою легендарную историю¹. Научные работники и лучшие студенты из разных стран мира стремятся быть причастными к их учебному процессу. Ученое сообщество считает эти университеты одними из лучших мест для исследовательской работы. Самые талантливые выпускники американских средних школ выбирают их для получения степени бакалавра. Признание спонсоров проявляется в постоянном увеличении размера пожертвований. А университеты сознательно и успешно повышают полезность для американского общества, оправдывая пророчества об их особой роли как «центральных институтов постиндустриального общества»².

Эти неоспоримые признаки продуктивной деятельности, как можно догадаться, не отражают картину во всей ее полноте. В точном соответствии с классической формулой «благие намерения устилают дорогу в ад» университеты отбиваются от полчища критиков. Нападки на университеты стали неотъемлемым элементом культуры, после того как в 1987 г. Алан Блум опубликовал книгу «Закат американской мысли»³. Законодатели

¹ Обширная американская система высшего образования насчитывает почти 4000 учреждений и обслуживает около 15 млн студентов. О ней вряд ли можно сказать что-то значимое без указания конкретных секторов. В данной работе рассматриваются *исследовательские университеты* — учреждения, главным образом ориентированные на развитие знаний посредством проведения исследований и научной работы, последипломного образования и обучения будущих бакалавров. Для того чтобы проследить их эволюцию, я собрал информацию о 99 подобных учебных заведениях, содержащуюся в приложениях. Отобранные на основе таких критериев, как академический потенциал и исследовательская активность, эти учреждения образуют важнейшую часть системы высшего образования США. Они выполняют практически 75% академических исследований, в их стенах присуждается 28% степеней бакалавра, 34% первых профессиональных степеней и 68% докторских степеней.

² *Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting.* N.Y.: Basic Books, 1973. [Рус. изд.: *Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования* / пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 2004.] Эта мысль высказывалась многими социологами, включая Кларка Керра и Харольда Перкина.

³ *Bloom A. The Closing of the American Mind: How Higher Education Has Failed Democracy and Impoverished the Souls of Today's Students.* N.Y.: Simon and Schuster, 1987. Книга А. Блума стала бестселлером и спровоцировала ожесточенную полемику о принципах обучения и направлениях реформирования системы высшего образования. См. также главу 3 настоящего издания. — *Примеч. науч. ред.*

в Конгрессе и власти штатов восприняли некоторые обвинения, предъявленные университетам, близко к сердцу и предложили собственные «топорные» методы лечения предполагаемых болезней. Для выработки рекомендаций относительно того, как улучшить работу и повысить эффективность государственных учреждений высшего образования, даже появилась небольшая отрасль.

В данной книге предлагается критика иного рода, основанная на оценке вклада университетов в развитие американского общества и, наоборот, воздействия общественных потребностей и обстоятельств на сущность университетов. Она опирается на концепцию университета, выходящую за рамки его специфических функций — обучения, проведения исследований и оказания услуг. Эти функции и уникальная роль университета основываются на его привилегированном положении в области получения и распространения передовых специализированных знаний. Современный американский университет фактически представляет собой конгломерат знаний по широкому кругу вопросов, которыми он занимается, и выполнение этой роли требует финансовых вложений. К примеру, расходы 99 университетов, являющихся предметом настоящего исследования, составляют 1% экономики США. Конечно, необходимость привлечения ресурсов в таких объемах сильно влияет на поведение университетов.

Раньше картина была несколько иной. Европейские университеты традиционно получали от государства достаточную поддержку для развития образования и утверждения его значимости. Американские университеты до Второй мировой войны точно так же, даже если и не столь регулярно, поддерживались частными меценатами. И те и другие университеты были более скромными с точки зрения масштаба — и «элитными», если судить по небольшому количеству их выпускников. Неписанные правила регулировали и кадровые вопросы. Набор учащихся производился в редких случаях; скорее, те следовали проторенными путями из средних школ в университеты. Профессоров нередко возвращали из числа собственных кадров. Университеты описывали свою деятельность в абсолютных, нормативных значениях, и любой намек на то, что они конкурируют с другими видами образовательных учреждений или друг с другом, вызвал бы у них отвращение.

После 1945 г. ситуация в США в принципе изменилась. Федеральное правительство стало поддерживать основную массу исследований. Университеты утверждали, что такая поддержка оправдывается внутренней стоимостью накопления знаний,

однако государственные агентства предоставляли эти средства главным образом для решения собственных задач. Взаимное недопонимание не мешало развитию чрезвычайно плодотворных отношений, однако скрытое напряжение прорывалось наружу, как только речь заходила о вопросах политики. Со временем поддержка научных исследований стала стабильно расти ввиду их значимости для тех, кто определял цели извне. Университеты всегда учитывали интересы своих покровителей, чтобы заручиться их содействием при проведении исследований, и сражались друг с другом за их благосклонность. В области управления кадрами наблюдалась примерно такая же тенденция. Широкое распространение высшего образования привело к более отчетливой дифференциации задач. Перед университетами встала проблема привлечения самых способных учащихся со всей страны, да, в принципе, и со всего мира. Ту же цель преследовали профессора и научные работники. Успешность университета как образовательного учреждения и «конгломерата знаний» зависела от его способности конкурировать за ограниченные и жизненно необходимые входящие ресурсы.

Несмотря на то что происходившие преобразования имели глубокие корни, нынешние черты университетов в основном сформировались в последние два десятилетия XX века. На протяжении большей части 1970-х годов учреждения высшего образования с тоской взирали на федеральное правительство, мечтая о возобновлении щедрой поддержки, которая им оказывалась в 1960-х. Только на рубеже 1970-х и 1980-х годов по причинам, которые будут здесь проанализированы, все же началась коренная переориентация. Университеты узрели свое предназначение в том, чтобы вносить вклад в экономику, в том числе за счет укрепления связей с частным бизнесом. Они значительно пересмотрели ценовые параметры и методы продвижения своего основного продукта — базового высшего образования⁴. Кроме того, изменили свои трудозатраты, главным образом использование профессорско-преподавательского состава. К 1990-м годам такая практика стала реальностью для всех учреждений высшего образования, но особенно для университетов. В «оранжерейных» экономических условиях конца 1990-х годов этот подход обеспечивал небывалое процветание тем университетам, которые смогли наилучшим образом воплотить его в жизнь. Ры-

⁴ Базовое высшее образование (undergraduate education) — первый этап высшего образования в США, заканчивающийся присуждением первой ученой степени — бакалавра (bachelor's degree). Далее термин undergraduate education переводится как «базовое высшее образование» или «бакалавриат». — *Примеч. пер.*

нок (а фактически несколько разных рынков) тогда в целом был щедр к университетам, но каким же оказался конечный итог?

Темой настоящего исследования является воздействие рынка на стоящие перед современными университетами задачи по обеспечению фундаментальных знаний. Многие из того, что уже было написано на эту благодатную тему, характеризуется фрагментарностью и зачастую негативным отношением. Рынки традиционно ассоциируются с деятельностью, направленной на извлечение прибыли, повышением платы за обучение или патентованием изобретений, сделанных преподавателями. По существу, к числу важнейших рынков, где ведут конкурентную борьбу университеты, относятся рынки человеческого, интеллектуального капитала. Университет попал в зависимость от рынка, поставляющего ему ресурсы, которые жизненно необходимы для выполнения основных задач, связанных с преумножением знаний; взаимодействие между интеллектуальными и финансовыми ресурсами теперь определяет само существование университета. Но что подразумевает зависимость от рынка?

«Рыночная система, — пишет Чарльз Э. Линдблом, — это способ общественной координации, осуществляемой посредством взаимных приспособлений участников, а не центральным координатором». По определению она может претендовать на то, что улучшает производство товаров и услуг двояким образом. Во-первых, «близкие к эффективным цены постоянно и широко используются в рыночных системах...», а «...эффективные цены... позволяют поразительно увеличить степень эффективности принимаемых решений». Во-вторых, «...будучи проинформированы посредством эффективных цен, участники сильно мотивированы к действию, поскольку от этого они получают определенные выгоды, соответствующие данным обстоятельствам». Таким образом, цены, которые влияют на внутреннюю стоимость и стимулы к информированному действию, лежат в основе добровольных решений, обеспечивающих взаимные приспособления при рыночной координации⁵.

Как это связано с высшим образованием? Итоги образования жизненно важны для общества в целом, и поэтому образование подлежит значительной центральной координации. Цены в сфере высшего образования, как будет показано, скорее произвольны, чем эффективны. Цены лишь отчасти служат ориен-

⁵ Lindblom Ch.E. The Market System: What It Is, How It Works, and What to Make of It. New Haven; Conn. & L.: Yale University Press, 2001. P. 23, 141–143. [Рус. изд.: Линдблом Ч.Э. Рыночная система: Что это такое, как она работает и что с ней делать / пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хаиткулова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. С. 34, 157–159.]

тиром для участников, находящихся в поиске выгод, соответствующих обстоятельствам. Рынки высшего образования, следовательно, являются достаточно несовершенными, а то и вовсе удивительными. Тем не менее их легче понять, если вспомнить об основополагающих элементах общественной координации Линдблома — взаимном приспособлении, ценах и стимулах. Эти элементы даже на весьма несовершенных рынках образуют рыночные силы, которые в современную эпоху оказывают на университеты все большее влияние.

В частности, возрастающее доминирование рыночных сил просто обязано изменить порядок работы учреждений высшего образования. Во-первых, центральная координация должна отчасти смениться рыночными формами координации. Во-вторых, цены должны все больше сказываться на выборе, который делают участники. И наконец, мотивация людей будет все чаще определяться теми «условными благами», которые дает высшее образование. Соответственно, такая перспектива дает возможность высказать предварительные суждения о вероятных последствиях укрепления связей американского университета с рынком. Мы вернемся к этим специфическим вопросам в последней главе, где они послужат ориентирами для более глубокого исследования значения и важности изменений, о которых сейчас пойдет речь.

Первая глава закладывает фундамент для освещения дальнейших тем. В ней показаны отличительные черты университетов, обусловленные их целями — создавать, обрабатывать и распространять знания. Эти, по сути, качественные задачи порождают две слабо связанные между собой разновидности статуса — статус с точки зрения качества базового высшего образования и статус с точки зрения достижений в научно-исследовательской деятельности. Далее в главе рассматривается воздействие на эти процессы рыночных сил, а заканчивается она характеристикой нынешней эпохи разгосударствления, начавшейся примерно в 1980 г.

В следующих четырех главах излагается суть настоящего исследования. Каждая начинается с того, что рассматриваемая тема помещается в широкий контекст, включающий важные изменения, произошедшие с 1980 г.

Вторая глава посвящена вопросу увеличения университетами своих затрат в связи с конкурентной борьбой за более высокие позиции и ресурсы. Частные университеты манипулируют финансовой помощью (федеральной и предоставляемой самим учреждением) для создания режима дифференцированной оплаты, повышая преискурантную цену обучения и оптими-

зируя доходы. Государственные университеты⁶ лишь отчасти смогли воспользоваться этой формулой высокой платы за обучение и значительной помощи студентам. Несмотря на то что в современную эпоху большинство университетов увеличили свои доходы, между частными и государственными заведениями образовался большой разрыв. Мы определили источники роста их затрат, а также рассмотрели стратегии решения финансовых проблем конкретными университетами.

Главной задачей американских университетов остается расширение базового высшего образования; тем не менее конкурентная борьба за статус сделала отбор при зачислении важнее искусства преподавания. Уязвленные как критическими замечаниями о том, что они пренебрегают бакалавриатом, так и низкими рейтингами, государственные университеты были вынуждены улучшать свой имидж и вести более жесткую конкурентную борьбу за лучших студентов. Однако «исследовательские университеты, ориентированные на студентов» создали себе сомнительную репутацию. Ужесточение конкуренции за способных учащихся обеспечило некоторые улучшения в базовом образовании, однако привело к усилению потребительского отношения со стороны студентов и тем самым к ослаблению контроля университетов за процессом обучения.

Несмотря на длинный перечень жалоб и затруднений, современная эпоха стала эпохой процветания академических исследований. В четвертой главе показано, что темпы их роста намного превзошли темпы роста контингента учащихся и преподавательского состава. Понимание подобной динамики требует наблюдения за академическим ядром, состоящим из преподавателей факультетов, а также за независимой исследовательской деятельностью в медицинских колледжах и научных структурных подразделениях. Финансовое благополучие государственных университетов в конечном счете влекло расширение исследований, осуществляемых в пределах академического ядра, в то время как в частных университетах избыток финансовых ресурсов не всегда использовался для развития исследовательской деятельности. Однако отношение к исследовательской работе переменчиво, и в конце столетия университеты стали уделять этой миссии больше внимания.

⁶ При обозначении статуса американского университета как государственного (public university, буквально — общественный университет) акцентируются главным образом финансовые аспекты его деятельности — значительная доля финансирования из государственного (регионального) бюджета. — *Примеч. науч. ред.*

Ключевой фактор, способствующий росту академических исследований, — их связь с экономическим развитием. В пятой главе представлен обобщенный анализ обширного корпуса материалов о том, как университеты связаны с промышленным и экономическим развитием. В ней подробно рассматривается традиционный и не подлежащий сомнению вклад университетов в расширение промышленных исследований. Меры государственной политики в современную эпоху стимулируют университеты к усилению этой функции, что призвано способствовать технологическим инновациям и региональному экономическому развитию. В области биотехнологий возникла другая парадигма, поощряющая прямую коммерциализацию академических исследований посредством патентования и создания компаний-стартапов. Стоящие за этими изменениями силы анализируются с целью оценить угрозу для академических стандартов и, возможно, атмосферы в университетах. Однако, если удерживать эти силы в границах допустимого, связи с экономическим развитием будут служить стимулом для поддержания жизнеспособности академических исследований.

В последней главе сделана попытка объяснить динамику в этих четырех областях с большей степенью обобщения. Общественная координация через рынки в настоящее время, безусловно, возросла, в какой-то мере лишив лиц, определяющих политику, и университетских лидеров возможности влиять на события. Рыночная координация, воздействующая на университеты, усугубила, как и в других областях, неравенство благосостояния. Она также усилила социальную стратификацию студентов в учреждениях, характеризующихся высоким уровнем качества. Сначала эта координация создала кажущуюся неустойчивой систему чрезмерной платы за обучение и финансовой помощи нуждающимся, а теперь стала разрушать эту же систему посредством помощи, основанной на конкурентных преимуществах. В области биотехнологий она породила процесс коммерциализации, неподвластный академическому контролю. Тем не менее погружение американских университетов в рынок в конечном счете обеспечило им больший объем ресурсов и более высокого уровня студенческую аудиторию, а также гораздо большую способность к накоплению знаний. Контраст между этими преимуществами и нежелательными социальными последствиями создает парадокс рынка.

1. УНИВЕРСИТЕТЫ КАК ИНСТИТУТЫ ПРОИЗВОДСТВА ЗНАНИЙ

Американский университет XXI века — своеобразная организация. Имея разветвленную структуру, он выполняет множество функций, в основе которых — обладание экспертными, специализированными, теоретическими знаниями¹. Преподавательский состав и научные работники университета компетентны в определенных областях знания. Такие области по своей природе являются специализированными и понятными лишь посвященным. От других узких сфер человеческого опыта академические знания отличаются тяготением к универсальности и теоретическим обобщениям. В самом деле, современный университет — это прежде всего хранилище именно такого вида знаний. Университеты в буквальном смысле сохраняют их в своих библиотеках, музеях, архивах и институтах. Тем не менее самый важный фонд знаний находится в умах преподавателей и специалистов.

Важнейшая задача университета — поиск того, что раньше называли *истиной*, хотя сейчас, учитывая преобладающий релятивизм в некоторых отраслях, многие ученые поостереглись бы этого термина. Более нейтральной формулировкой данной нормы может быть «получение ценных знаний посредством систематических изысканий». Какие способы изысканий легитимны и какие знания соответственно являются подтвержденными, определяется в рамках академических дисциплин или эквивалентных им форм организованного консенсуса.

Совокупность научных знаний определяет специфику большинства видов деятельности, осуществляемых университетами, будь то обучение новых студентов или молодых специалистов, расширение границ познания, применение знаний на практике или их распространение внутри и за пределами научного мира. Эта базовая схема учитывает далеко не все. Университеты участвуют и в такой явно побочной деятельности, как занятие искусством или спортом, но эти области также требуют экспертных знаний и подчинены неумолимому закону развития и совершенствования возможностей для самовыражения или реализа-

¹ Clark B.R. The Higher Education System: Academic Organization in Cross-National Perspective. Los Angeles: University of California Press, 1983. Chapter 1. [Рус. изд.: Кларк Б.Р. Система высшего образования: академическая организация в кросс-национальной перспективе / пер. с англ. А. Смирнова. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. Глава I.]

ции. Ядро академических знаний создает основу для широкого круга университетских направлений деятельности.

Ориентированные на знания организации, как правило, дают своим специалистам значительную степень независимости и возможность действовать по своему усмотрению. Университеты, так же как компании, специализирующиеся на разработке программного обеспечения или биотехнологиях, обычно вынуждены предоставлять работникам умственного труда свободу использовать свои знания так, как они сами сочтут нужным. Соответственно, производящие знания организации по природе своей являются децентрализованными либо имеют «тяжелый низ» с организационной точки зрения. Университетов это касается в особой степени. Преподаватели планируют учебный процесс и совершенствуют собственные знания в целом самостоятельно. Исследования — это более интерактивный процесс, но тоже децентрализованный. В целях структурирования таких видов деятельности, как чтение учебных курсов и разработка программ высшего образования, ученые образуют факультеты, соответствующие признанным предметным областям. Факультеты, в свою очередь, объединяют в институты или колледжи для административного управления еще более широкими предметными областями. Властные полномочия на всех этих уровнях базируются в конечном счете на самом важном — знаниях. Поэтому каждая организационная единица обладает значительной степенью автономии, а включение в более крупные структуры фактически осуществляется по взаимному согласию.

Тем не менее учреждение в целом нуждается в определенных мерах организационного контроля, а для американского университета самым мощным рычагом такого рода является бюджет. Если консенсуальные полномочия поднимаются вверх с нижнего уровня организации, то бюджетный контроль осуществляется сверху вниз. В большинстве университетов проректор или вице-президент по учебной работе, непосредственно подчиняющийся президенту (ректору), руководит академическими единицами, одновременно курируя вопросы обучения и отвечая за распределение средств. Служба проректора выделяет средства отдельным институтам или колледжам в соответствии с политикой и приоритетами университета. Деканы колледжей, в свою очередь, определяют бюджеты факультетов в соответствии с политикой и приоритетами конкретного колледжа. Бюджет факультета в основном расходуется на заработную плату профессорско-преподавательского состава и персонала. Таким образом, факультеты практически не могут реализовать какие-либо инициативы без обращения к декану за дополнительным

финансированием. Тот же принцип распространяется и на деканов, которые должны запрашивать дополнительные ресурсы у проректора. Административные подразделения тем самым сохраняют значительную часть бюджетного контроля за структурными единицами, одновременно допуская операционную независимость работников умственного труда в их профильных областях.

Конечно, в конкретных университетах эта базовая структура так или иначе трансформируется. Например, подразделения или профессора, которые получают собственный доход, пользуются большей независимостью — исключение, которое лишь подтверждает правило. Тем не менее подобная двойственная структура власти отражает первейшие принципы организации университета, которые имеют важные последствия.

Сплоченность и направленность внутрь — вот характеристики сфер знаний, которые лежат в основе операционных единиц университета. Собранные в одно учреждение, такие единицы предполагают высокую раздробленность структуры. Действительно, о первых американских университетах пишут как об успешно использующих «формализованную обособленность [своих] компонентов»².

Университет сам устанавливает общую основу регулирования, оказания услуг и распределения ресурсов, но каждое его подразделение, в свою очередь, вписывает настоятельные потребности своего функционирования в эту нежесткую основу. И работа кафедр, и обучение студентов, специализирующихся в лабораторных науках (например, в химии), прикладных областях (например, в экономике предпринимательства) и гуманитарных науках (например, в истории), организованы совершенно по-разному. Более того, представители одного подразделения, сосредоточенные на собственных делах, не понимают принципов организации других подразделений и не способны оказывать на них значимое влияние. Однако раздробленность простирается далеко за пределы академических единиц. Большинство университетов, например, чувствуют необходимость в создании специальных центров или институтов для проведения определенных исследований. В Калифорнийском университете они уже давно получили общее название НСП (научное структурное подразделение), и эта аббревиатура теперь широко используется. По существу, добавление в целом самодостаточных и зачастую самофинансируемых единиц позволило университе-

² Veysey L. The Emergence of the American University. Chicago: University of Chicago Press, 1965. P. 338.

там выполнять ряд самых разных задач, относящихся к академическим знаниям.

Многоцелевая природа явно прослеживается и в пределах отдельных академических единиц, и во всей структуре подразделений университета. И снова знания, их передача выступают в качестве общего знаменателя, идет ли речь об организации обучения студентов, содействии обучению преподавателей или предоставлении доступа к университетским учебным ресурсам обществу. Эти различающиеся цели ощущаются каждым отдельным членом профессорско-преподавательского состава, который должен использовать профессиональные навыки, чтобы сбалансировать свои обязательства перед студентами, исследовательские задачи, а также задачи, связанные с внутренним самоуправлением и обслуживанием внешних контрагентов. Соотношение между данными видами деятельности существенно различается от преподавателя к преподавателю в зависимости от индивидуальных склонностей и способностей, как различается оно и у конкретного университетского ученого на протяжении его профессиональной деятельности.

Множество смежных и вспомогательных функций университет также возлагает на специализированные единицы. Помимо академических факультетов и НСП, типичный крупный университет в наши дни управляет гостиницей и системой общежитий, научно-исследовательским парком, который может включать бизнес-инкубатор, больницу, университетским издательством, радиостанцией и, возможно, телевизионным каналом, центром повышения квалификации и спортивно-развлекательным комплексом. Обороты таких структурных подразделений сегодня насчитывают миллиарды долларов. В денежном выражении на долю обучения студентов, вероятно, приходится менее половины всех затрат, а на долю бакалавриата и того меньше. Основная часть этого хаотического нагромождения видов деятельности имеет то или иное отношение к университетскому ядру знаний, но эти связи подчас весьма размыты.

Применение в университетах, по самой своей природе сконцентрированных на знаниях, механизмов бюджетного контроля влечет еще ряд последствий. Подразделения университета на каждом уровне организационной структуры стремятся получить как можно больше доходов, чтобы максимизировать собственную сферу деятельности. Тот же принцип действует и в отношении университета в целом. Знаменитый закон Ховарда Боуэна гласит, что «в погоне за совершенством, престижностью и влиянием... каждое учреждение привлекает все денежные средства, которые может привлечь... [и] расходует все, что

привлекает»³. Аналогичным образом колледжи и факультеты университета обычно стремятся к увеличению объема выделяемых им средств. Однако ими движет не жадность или ненасытность, а скорее что-то наподобие хронического недоедания. В большинстве университетов представители академических подразделений обычно считают, что для выполнения необходимой работы или, лучше сказать, для достижения еще более высоких уровней результативности им нужны дополнительные средства.

Таким образом, академические единицы, потребляющие ресурсы, в основном не имеют отношения к коммерческим аспектам деятельности организации, связанным со сбором и распределением средств. Для изменения этой ситуации были придуманы разнообразные подходы, цель которых — обеспечить потребляющим единицам стимулы к тому, чтобы производить больше, тратя меньше, а не наоборот⁴. Но описанное положение дел сохраняется — и не является чем-то необычным: оно широко распространено среди некоммерческих организаций.

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОГОНЯ ЗА ЗНАНИЯМИ

В самом деле, было бы странно, если бы высшее образование соответствовало модели свободного рынка, где конкуренция снижает затраты и заставляет цены колебаться вокруг рыночного равновесия. Колледжи и университеты предлагают высокодифференцированные продукты. Даже если продукты и сопоставимы — каковыми они являются, когда обеспечивают наличие определенных навыков или дипломов, — конкуренция не в полной мере зависит от заявленных цен. Легкость и удобство получения этих продуктов сильно влияют на альтернативные издержки потребителей. Базовое высшее образование для молодежи, в частности в традиционных очных формах с проживанием в университетском кампусе, имеет мало характеристик,

³ Bowen H.R. *The Costs of Higher Education*. San Francisco: Jossey-Bass, 1980. P. 20. Кажущаяся простота этого закона обманчива: Дэвид Бренеман называет его одной из «всего лишь двух фундаментальных теорий [университетских затрат], которые заслуживают внимания». См.: Breneman D.W. *An Essay on College Costs // Study of College Costs and Prices, 1988–1989 to 1997–1998* / National Center for Education Statistics. Vol. 2. Washington, D.C.: NCES, 2001. P. 13–20, quotation on p. 14. Закон Боуэна и вторая фундаментальная теория более подробно рассматриваются в главе 2.

⁴ См. главы 2 и 6, а также кн.: Rodas D. *Resource Allocation in Private Research Universities*. N.Y.: Routledge Falmer, 2001.

свойственных свободному рынку. Помимо дифференцированного характера, эта услуга характеризуется высоким уровнем субсидирования с вовлечением сторонних плательщиков, и логично, что ее оказывают государственные некоммерческие учреждения.

Для анализа некоммерческих организаций экономистам пришлось разработать иной понятийный аппарат. По определению эти организации не могут распределять избыточный доход (прибыль) в пользу своих должностных лиц или директоров, а должны направлять свои активы на достижение заявленных целей. Такие организации явно предпочтительнее коммерческих компаний в случаях, когда главным вопросом является доверие, что имеет место в сфере высшего образования. Между поставщиком и потребителем существует информационная асимметрия, затрудняющая оценку покупателем качества и объема обслуживания. Поскольку обучение в университете означает принятие долгосрочного обязательства с высокими транзакционными издержками, потребители должны быть уверены в том, что учреждение не воспользуется своим внутренним преимуществом в корыстных целях. Кроме того, некоммерческая форма создает надлежащие объекты филантропии, так что дарители могут быть уверены в том, что их пожертвования будут использованы по назначению⁵.

Согласно теории, по тем же самым причинам можно считать, что государственные университеты не станут обманывать своих клиентов, но здесь главенствующую роль играет другой набор соображений. Государство сильно заинтересовано в том, чтобы помочь каждому гражданину получить тот уровень образования, который соответствовал бы его склонностям и способностям. Так же как полная занятость обещает максимизировать производство товаров и услуг, *полное образование* в этом смысле должно способствовать максимизации производительности и благосостояния всех членов общества. В последние десятилетия органы государственного управления всех уровней в своих действиях неявным образом опираются на эту теорию, открывая новые колледжи и облегчая доступ к высшему образованию большинству из тех, кто желает его получить. Но предоставление высшего образования государственными структурами, тем не менее, ограничено оптимальным, по мнению органов власти и избирателей, уровнем расходов. Люди, желающие иметь аль-

⁵ Hansmann H. Economic Theories of the Nonprofit Sector // The Nonprofit Sector: A Research Handbook / W.W. Powell (ed.). New Haven, Conn.: Yale University Press, 1987. P. 27–42.

тернативные варианты и готовы платить дороже, в основном обращаются к частному некоммерческому сектору⁶. Большинство частных колледжей и университетов утверждают, что получаемое у них образование чем-то отличается от образования в других местах. Некоторые из них также предлагают богатый выбор преподавателей, хорошее оборудование и бытовые удобства, что воспринимается как повышенное качество. Большинство таких учебных заведений взимают высокую плату, но существенная часть их мнимого качества также обеспечивается значительным уровнем субсидирования.

Американское высшее образование субсидируется разными способами. Государственные колледжи и университеты полагаются главным образом на бюджетные ассигнования, однако и государственные, и частные учебные заведения получают общественную поддержку и в других формах, включая финансовую помощь студентам. Освобождение от налогообложения, основанное на вкладе в общественное благо, — еще одна скрытая форма субсидирования. Капитальные затраты учреждений высшего образования составляют огромную сумму, которая практически целиком покрывается субсидиями.

В американской истории студентам редко приходилось оплачивать землю и здания, где они обучались⁷. Необходимый капитал в основном формировался из средств государственных и частных спонсоров, поэтому бюджеты учреждений почти исключительно отражают прямые операционные расходы. Наконец, в США, как нигде в мире, университеты пользуются щедрой поддержкой спонсоров. И текущие пожертвования, и унаследованные пожертвования прошлых лет, сохраненные в виде фондов, обеспечивают субсидирование в масштабах, которые значительно различаются от учреждения к учреждению. Все эти субсидии позволяют учреждениям высшего образования устанавливать цены ниже себестоимости, тем самым способствуя полному образованию и получению обществом соответствующую

⁶ Geiger R.L. Finance and Function: Voluntary Support and Diversity in American Private Higher Education // Private Choice and Public Policy in Private Education / D. Levy (ed.). N.Y.: Oxford University Press, 1986.

⁷ Эта картина стала меняться по мере увеличения заимствований, осуществляемых государственными и частными университетами для финансирования капитального строительства. При низких процентных ставках и высокой доходности фондов целевого капитала эта форма арбитража оказалась привлекательной. Однако в итоге студенты теперь фактически вносят вклад в финансирование используемых ими объектов недвижимости. Кроме того, важным соображением для университетов стали рейтинги облигаций, что может служить еще одной иллюстрацией присутствия университетов на рынке.

щих благ. Вместе с тем можно сказать, что субсидирование позволяет обеспечивать более качественное высшее образование: по параметру качества оно намного превосходит то, которое могли бы себе позволить большинство людей при отсутствии субсидий. Эта качественная разница или *маржа*, создаваемая субсидированием, наблюдается повсеместно, от муниципальных двухгодичных колледжей до университетов Лиги плюща.

Стоимость обучения в любом конкретном учреждении можно представить как сумму того, что студенты платят за свое образование, и добавляемых к этому субсидий. Совокупная величина этих доходов в основном и определяет то, насколько университеты могут выполнить свои особые задачи в области знаний. Если бы все услуги высшего образования были одинаковы и предлагались по цене, определяемой равновесием рынка, то вряд ли могли бы существовать все указанные направления деятельности. От преподавателей требовалась бы минимальная квалификация, было бы невозможно оказывать дополнительные услуги и не было бы средств, чтобы обеспечивать развитие знаний⁸. В действительности маржа, позволяющая приумножать виды деятельности, относящиеся к знаниям, значительно различается от учреждения к учреждению. Эта разница между фактическими расходами и гипотетическим минимумом, основанным на равновесии рынка, обеспечивает условия, более всего характерные для университетов, — то, что можно назвать избыточной квалификацией преподавателей, генерированием научных знаний и синергетическим эффектом множественных целей.

Избыточная квалификация университетских преподавателей имеет принципиальное значение для университетов как мест обучения. Она также относится к составляющим специфической природы преподавательского труда. Пропуском в академическую среду является докторская степень (PhD)⁹, получаемая в результате длительного, дорогостоящего и узкоспециализированного обучения, всю ответственность за которое несет исключительно сам человек. Ожидается, что члены профессорско-преподавательского состава, получившие должность в университете, посвятят свою карьеру довольно четко опреде-

⁸ Это описание, по существу, соответствует коммерческим высшим учебным заведениям.

⁹ Доктор философии (*лат.* Philosophiae Doctor, PhD) — ученая степень, присуждаемая в некоторых, главным образом англоязычных странах. Соискатель степени пишет квалификационную работу — докторскую диссертацию (*англ.* PhD Thesis). Принято считать, что в России степени доктора философии соответствует ученая степень кандидата наук. — *Примеч. пер.*

ленным задачам, зависящим от их компетентности и опыта¹⁰. Учебное заведение способствует дальнейшему приобретению знаний, поддерживая профессиональное развитие, но главным образом недоиспользуя педагогический потенциал своих преподавателей.

На эффективном рынке академического труда позиции, обеспечивающие наибольшие возможности для интеллектуального роста (предусматривающие крупнейшие инвестиции учреждений), будут отданы ученым, которые обещают внести наибольший вклад в процесс обучения. Потенциальные преподаватели, по существу, досконально оцениваются именно по этому критерию. Достижения факультетов, на которых они писали дипломную работу, рекомендации научных руководителей в докторантуре и исходная эрудиция — все это говорит о способности кандидата развивать знания в предметной области. Спонсорство играет большую роль в подготовке учащихся в докторантуре к научной карьере, но даже те, кому повезло меньше, могут продвинуться на позиции, в большей степени способствующие развитию, благодаря сильной эрудиции.

Процесс подбора научного работника на определенное место длительный. В течение шести лет испытательного периода, после которого рассматривается возможность заключить бессрочный контракт¹¹, научные работники должны реализовать хотя бы часть возлагаемых на них надежд. Университеты, осуществляющие самые крупные вложения в младший профессорско-преподавательский состав, считают, что для заключения бессрочного контракта нужны значительные и впечатляющие достижения. При меньшем объеме инвестиций, как правило, меньше и ожидания. Тот же самый процесс соотнесения достижений с ожиданиями, увязанный с богатством научного заведения, продолжается на протяжении всей научной карьеры. В результате знания и опыт университетских преподавателей намного превосходят минимально необходимые для обучения любых студентов, кроме самых продвинутых.

Следовательно, профессора и преподаватели, имеющие бессрочный контракт, равно как и не имеющие его, знают гораздо больше, чем необходимо для передачи в основном кодифицированных знаний на занятиях в бакалавриате. Университеты под-

¹⁰ McPherson M.S., Winston G.C. The Economics of Academic Tenure: A Relational Perspective // Academic Labor Markets and Careers / D.W. Breneman, T.I.K. Youn (eds). N.Y.: Falmer Press, 1984. P. 174–199.

¹¹ Университеты США и Канады проводят конкурс на должность профессора, предусматривающую пожизненный наем (tenure) без права увольнения администрацией. — *Примеч. пер.*

тверждают именно эту мысль, щедро назначая для чтения менее продвинутых курсов не столь квалифицированных сотрудников — учебных ассистентов или преподавателей, работающих на неполной ставке. Однако избыточная квалификация в этом смысле позволяет преподавателям как экспертам в специализированных областях вносить более ценный вклад в обучение на продвинутых уровнях, в обслуживание потребителей знаний и в исследования в своей предметной области.

Такое сочетание видов деятельности, вероятно, является самой неверно понимаемой и охотно критикуемой чертой американских университетов¹². Оно же послужило основой для их удивительного подъема в XX веке. Вместо того чтобы спрашивать, как можно изменить такое положение дел, сначала следует задаться вопросом, почему оно оказалось столь эффективным. Избыточная квалификация профессорско-преподавательского состава, по существу, обеспечивает два других отличительных свойства университета: генерирование знаний и симбиоз множества целей.

Генерирование знаний в университетах обладает собственной внутренней ценностью. Ни в коем случае нельзя считать, что только в них появляются новые знания, но тем не менее роль университетов весьма заметна. Предоставленные им широкие полномочия в образовательной сфере требуют формирования и поддержания крупных хранилищ базовых знаний. Обучение укрепляет связь между определенными научными областями и более широкой дисциплинарной базой. Особая роль университетов заключается в том, что академический опыт в них также самовоспроизводится через обучение новых научных работников. Этот процесс не только приводит к появлению следующего поколения специалистов, но и служит мощным стимулом для развития творческого начала и предотвращения стагнации. Важно также, что ценность академических знаний привлекает собственный поток ресурсов, тем самым укрепляя исходную экономическую и интеллектуальную базу.

Для общества и отдельных его членов важность разнообразных видов деятельности, связанных с этими знаниями, заключается в их значительной взаимодополняемости. Обучение, исследования и прикладная сфера усиливают и питают друг друга различными непредсказуемыми путями. Исследования дают информацию для прикладного применения, но прикладное применение также ставит вопросы или даже приводит к от-

¹² Clark B.R. The Modern Integration of Research Activities with Teaching and Learning // Journal of Higher Education. 1997. Vol. 68. No. 3. P. 241–255.

крытиям, которые стимулируют дальнейшие исследования. Аналогичным образом систематизация и обобщение знаний для обучения обеспечивают обратную связь для прикладного применения и исследований. В других условиях каждый из этих видов деятельности осуществляется изолированно, и это совершенно нормально. Однако именно богатая среда университета, как представляется, наилучшим образом подходит для развития систематизированных теоретических знаний. Эффективность достигается тогда, когда эти виды деятельности оказываются взаимодополняющими. Они проникают друг в друга и часто осуществляются одновременно. Кроме того, люди, обладающие высокоспециализированными знаниями, вероятно, могут использовать свой опыт более продуктивно, сочетая различные виды деятельности, а не занимаясь чем-то одним, например исследованиями или обучением, — вплоть до рубежа, за которым эффективность начинает снижаться.

Глубокие знания университетских научных работников, внутренняя ценность хранилищ знаний и взаимодополняемость различных связанных со знаниями задач в совокупности составляют идеал американского университета. Тем не менее природа этого идеала — потребность в дефицитных ресурсах — означает, что приблизиться к нему может лишь относительно небольшое количество учреждений. Следовательно, система университетов неизбежно образует иерархию, основанную в том числе на способности учреждений выполнять эти связанные со знаниями задачи.

ДВОЙНАЯ СТРУКТУРА ПРЕСТИЖНОСТИ

Американская система высшего образования по своей сути иерархична, и аспекты этой иерархии отражают нечто большее, чем страсть страны к ранжированию. В отличие от систем континентальной Европы, где правительства вынуждены относиться ко всем университетам довольно беспристрастно, американская система формировалась под воздействием свободного выбора студентов и несогласованного выделения средств из федерального бюджета, бюджетов штатов и многочисленных источников частной поддержки. Такая путаница со входящими ресурсами и возникающая в результате конкуренция порождают значительное неравенство между учреждениями высшего образования и в силу этого естественную сегментацию задач. Престижность — субъективное отражение этих иерархических эффектов — также сегментирована. Тем не менее, поскольку учреждения конкурируют за ограниченные ресурсы, престижность имеет реальные последствия.

Престижность — трудноуловимая категория. Те, кто пытается моделировать сложное поведение университетов, иногда допускают, что университеты просчитывают свои действия с целью максимизации престижности¹³. Если воспринимать такое объяснение буквально, оно может ввести в заблуждение. Университеты стремятся нанимать по возможности лучший профессорско-преподавательский состав *с учетом уровня заработной платы, который они могут себе позволить*; кроме того, они принимают самых подходящих студентов *из числа тех, кто подал заявления о приеме*. В результате университетам, по существу, приходится играть теми картами, которые им сдали. Основная масса их энергии уходит на решение текущих задач, заключающихся главным образом в обучении студентов с использованием доступных ресурсов.

При решении этих задач университеты тщательно оберегают свою репутацию, например, путем поддержания академических стандартов и добросовестного проведения исследований. Тем не менее эта повседневная работа таит в себе мало возможностей для «максимизации престижности»¹⁴. И все же университеты продолжают старательно заботиться о репутации и престижности, и неспроста. В конечном счете логически обоснованные решения о строительстве, найме персонала и привлечении финансирования, вероятно, напрямую зависят от этих соображений. При том что сопоставимые университеты ведут себя одинаково, им постоянно нужно стремиться к совершенствованию, хотя бы для того, чтобы сохранить свою относительную позицию. Это соревнование разворачивается на двух основных аренах: на одной решаются рассмотренные выше задачи, относящиеся к области знаний, другая связана с набором студентов в бакалавриат.

Престижность университета, основанная на эрудиции профессорско-преподавательского состава, отражает структуру престижности науки в целом. Признание и награды в науке зависят главным образом от важности или фундаментальности вклада в предметную область. По мнению социологов науки, признание и награды выполняют критически важную функцию сортировки, обеспечивая наиболее продуктивным ученым самые подходящие места работы. Иначе говоря, университеты, обладающие наибольшим объемом ресурсов, постепенно отбирают и нанимают лучших представителей научного сообщества. За этим про-

¹³ Garvin D.A. The Economics of University Behavior. N.Y.: Academic Press, 1980. P. 22–24.

¹⁴ О различиях между репутацией и престижностью см.: Brewer D.J., Gates S.M., Goldman Ch.A. In Pursuit of Prestige: Strategy and Competition in U.S. Higher Education. New Brunswick, N.J.: Transaction, 2002.

цессом наблюдали на протяжении всего XX столетия. В начале века была сделана первая попытка выявить самых выдающихся ученых страны. Отметив, где они работают, можно было также ранжировать университеты. После 1960 г. было проведено четыре исследования (в 1966, 1970, 1982 и 1995 гг.), в ходе которых системно оценивались успешность академических подразделений в научно-исследовательской деятельности и, параллельно, последипломное образование¹⁵. В рамках таких рейтинговых оценок экспертные знания отдельных членов профессорско-преподавательского состава агрегируются в ранговый порядок подразделений в каждой научной дисциплине и, косвенно, университетов в целом¹⁶.

Для оценки исследовательской функции университетов используются другие показатели. Общие расходы на исследовательскую работу или на исследования, финансируемые из федерального бюджета, обеспечивают объемный показатель для исследований с самостоятельным бюджетом (т.е. фактически для всех научных исследований). Информация о количестве публикаций профессорско-преподавательского состава и о том, как часто они цитируются, также может быть использована для оценки продуктивности и влиятельности преподавателей¹⁷. Эти показатели, конечно, имеют значимость для ограниченного количества учреждений. В классификации Карнеги¹⁸ 1994 г.

¹⁵ Последипломное образование (graduate education) — второй этап высшего образования в США. Первая ступень последиplomного образования заканчивается получением степени магистра (master's degree). Обычно это двухгодичная программа, рассчитанная на узкую специализацию в конкретной области. Продолжительность второй ступени последиplomного образования составляет от трех до шести лет, она предусматривает получение степени доктора наук (PhD). Далее термин graduate education переводится как «последипломное образование» или «магистратура/докторантура». — *Примеч. пер.*

¹⁶ Geiger R.L. To Advance Knowledge: The Growth of American Research Universities, 1900–1940. N.Y.: Oxford University Press, 1986. P. 38–39; Webster D.S. Reputational Rankings of Colleges, Universities, and Individual Disciplines and Fields of Study, from Their Beginnings to the Present // Higher Education: Handbook of Theory and Research / J.C. Smart (ed.). Vol. 7. 1992. P. 234–304; подробнее см. в главе 4.

¹⁷ Graham H.D., Diamond N. The Rise of American Research Universities. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997.

¹⁸ Классификация учреждений высшего образования, разработанная фондом Карнеги, — основа для классификации (группировки) колледжей и университетов США. Предназначена для исследований и анализа сферы образования. Охватывает все аккредитованные и вручающие дипломы колледжи и университеты США, которые представлены в Интегрированной базе данных профессионального образования (Integrated Postsecondary Education Data System, IPEDS) Национального центра образовательной статистики (National Center for Education Statistics, NCES). — *Примеч. пер.*

к числу исследовательских отнесено 125 учреждений; 120 университетов тратили 85% средств, выделенных для проведения научных исследований; примерно столько же имели более десяти подразделений, признанных достойными включения в рейтинговые оценки 1995 г. Но показатели исследовательской работы и уровня образования отражают существенные различия между университетами в относительной способности решать свои фундаментальные задачи, относящиеся к знаниям.

Тем не менее важнейшая задача американского высшего образования — базовое образование, и роли учреждений здесь резко различаются. Эта иерархия престижности неявным образом основана на привлекательности учреждения в глазах наиболее способных выпускников средних школ страны. Привлекательность преобразуется в избирательность¹⁹, которая поддается оценке. Десятки издаваемых для коммерческого распространения справочников колледжей оценивают учреждения по числу поданных заявлений, проценту абитуриентов, набравших проходной балл, и доле фактически зачисленных. Самый большой вес присваивается квалификации поступивших — оценкам за стандартные тесты, успеваемости, репутации в средней школе и прочим достижениям. Несмотря на то что оценить учреждения по этим критериям нетрудно, такая иерархия тоже неоднозначна.

Избирательность имеет разные последствия для государственных и частных вузов. Частные колледжи и университеты обычно набирают намного меньше слушателей на первый курс и поэтому могут устанавливать более высокие требования к приему. Избирательность имеет для них и более серьезные последствия. Для частных колледжей и университетов она равновесна рыночному спросу. Совокупность квалифицированных абитуриентов практически напрямую трансформируется в доходы и ресурсы, необходимые для выполнения задач, связанных с фундаментальными знаниями. Конечно, колледжи свободных наук и искусств по большей части сторонятся таких задач, большинство из них слишком малы, чтобы преуспеть в лабораторных науках или предлагать программы докторантуры. Однако

¹⁹ Избирательность (selectivity) вуза предполагает высокие требования к абитуриентам (в основном речь идет о высоком проходном балле, необходимом для зачисления) и отражает качество и престижность учебного заведения, его ведущие позиции в списке учреждений высшего профессионального образования. В отечественной научной литературе соответствующий английский термин (university selectivity) также переводится как «селективность вуза (университета)». В дальнейшем изложении слово «избирательность» и производные от него («избирательный университет», «избирательный сектор» и т.п.) предполагают именно этот терминологический оттенок значения. — *Примеч. науч. ред.*

для частных университетов в целом престижность с точки зрения избирательного отношения к базовому высшему образованию тесно связана с финансовой устойчивостью и «академической силой»²⁰.

Для государственных университетов «академическая сила» также служит цели привлечения высокоодаренных студентов. Однако эти учреждения по своей природе менее эксклюзивны, так как осуществляют большой набор на первый курс. Профиль профессиональной подготовки выпускников бакалавриата в том или ином университете штата зависит от его образовательной роли в этом штате. Размер и качество пула абитуриентов вносят вклад в престижность государственного университета, но имеют менее явные финансовые последствия. По всем перечисленным причинам университеты штатов обладают большей гибкостью в части избирательного отношения к абитуриентам, хотя они и привлекают высокую долю способных бакалавров.

Иерархические структуры престижности частных и государственных университетов несколько асимметричны. Тем не менее и те и другие сходны по своей приверженности задачам, связанным с развитием ядра знаний, по разветвленности структур и многоцелевой природе. Поэтому все они отчаянно борются за одни и те же ограниченные ресурсы для выполнения своей миссии. Порядок распределения этих ресурсов — принципиальная особенность американской системы университетского образования, а несбалансированность распределительных механизмов может стать движущей силой эволюционных изменений.

УНИВЕРСИТЕТЫ НА РЫНКЕ

Когда университеты и рынки упоминаются в привязке друг к другу, предметом разговора обычно становятся начинания университета в коммерческом мире: патенты и лицензии, развитие объектов недвижимости или участие в капитале новых компаний²¹. Зачастую рыночная деятельность некоммерческих университетов, обусловленная получением прибыли от инвестиций, упоминается с ноткой неодобрения. Как бы спорны ни были эти

²⁰ Соответствующий показатель (*academic strength*) оценивает количество преподавателей со степенью доктора. — *Примеч. науч. ред.*

²¹ *Bok D. Universities in the Marketplace: The Commercialization of Higher Education.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003. [Рус. изд.: *Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования / пер. с англ. С. Карпа. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.*] Бок рассматривает, помимо прочего, университетский спорт как один из примеров пагубных эффектов коммерциализации.

коммерческие предприятия, они все же составляют малую толику всей университетской деятельности. Напротив, базовые функции университетов в основном реализуются на рынках, которые в целом являются внутренними по отношению к высшему образованию, — рынках студентов, профессорско-преподавательского состава и главных университетских ресурсов.

Рынки в этом смысле представляют собой системы распределения ограниченных ресурсов. В экономической парадигме свободного рынка ресурсы распределяются при помощи механизма ценообразования под воздействием спроса и предложения. В высшем образовании основные продукты обучения, исследовательской работы и обслуживания характеризуются высокой долей субсидирования. Следовательно, цены — плохие сигнальные устройства. Например, с учетом обычно заниженной стоимости образования спрос по идее должен превышать предложение, и при определенных обстоятельствах так и происходит. В этом случае в процесс распределения нужно вводить квотирование. Учреждения (продавцы) имеют возможность выбирать себе клиентов; студенты (покупатели) становятся просителями. В этих перевернутых отношениях цены играют иную роль.

На таком рынке предложение и спрос не устанавливают равновесную рыночную цену, но их ни в коем случае нельзя сбрасывать со счетов. Несбалансированность предложения и спроса порождает *рыночные силы*, которые играют значительную роль в последующем распределении ресурсов. В высшем образовании сильное или быстрое изменение цен случается редко. Большинство из них пересматривается только единожды в академическом году. Таким образом, цены в высшем образовании обычно «негибкие», но в долгосрочной перспективе на них тем не менее влияет колебание рыночных сил.

Высшее образование, если рассматривать его в целом, представляет собой смешанную, а не рыночную экономику. Органы государственного управления обеспечивают большую часть доходов. Прибыль от фондов теоретически дает некоторым учреждениям определенную степень независимости от рыночного давления. В терминах некоммерческих организаций университеты с точки зрения получения доходов одновременно являются и дотационными, и коммерческими предприятиями. Но они нуждаются и в других ресурсах. Так, внутренние для высшего образования рынки создаются за счет распределения человеческих ресурсов. Более того, конкуренция учебных заведений за определенные ресурсы — по сути, игра «кто кого». Эти области редко анализируются с позиций рынка, но рыночные силы оказывают на них значительное влияние.

Образование в докторантуре, в частности по естественно-научным специальностям, представляет собой один из рынков высшего образования с наиболее совершенной конкуренцией. Каждую зиму ограниченное число студентов, соответствующих установленным критериям, подают заявления на те естественно-научные и научно-технические факультеты, где они более всего хотели бы проходить обучение и которые с наибольшей вероятностью их примут. Соискатели хорошо информированы о том обучении, которое они хотят пройти, и высоко мобильны. Факультеты в каждой предметной области — это небольшие автономные производители, а их совокупность образует национальный рынок. За исключением ценообразования, докторантура почти соответствует критериям совершенной конкуренции.

Докторанты служат факультетам университетов необходимыми производственными ресурсами, помогая в проведении исследовательской работы и преподавании и работая над своими диссертациями. По этой причине практически все они пользуются поддержкой, в большинстве случаев в форме освобождения от платы за обучение, тех или иных льгот и вполне сносной стипендии. Каждую весну, по мере того как участники находят оптимальное соответствие между соискателями и вакансиями на факультетах, на этом рынке устанавливается равновесие спроса и предложения.

Основная особенность этого рынка — различия в отдельных аспектах качества как соискателей, так и факультетов, которые полностью осознаются обеими сторонами. Соискателей и факультеты, таким образом, можно ранжировать по степени привлекательности. В силу этого возникает двойная конкуренция: факультеты стремятся заполучить наиболее желанных студентов, а те пытаются поступить на наиболее желанные факультеты в своей области. Такая ситуация порождает процесс распределения по принципу *очереди и переполнения*. Лучшие факультеты выбирают (и являются объектом устремлений) лучших студентов, факультеты ниже уровнем делают то же самое в отношении оставшихся студентов, и так далее по списку. Данный рынок характеризуется высокой конкуренцией, при этом конкурентная борьба происходит в достаточно ограниченных пределах. Даже лучшие факультеты не смогли бы привлечь тех студентов, которых хотели заполучить, если бы предложили не соответствующую ожиданиям последних финансовую поддержку; точно так же и лучшие студенты не могут выторговать себе стипендию намного выше обычной. Тем не менее со временем

взаимодействие рыночных сил влияет на условия этой конкурентной борьбы.

С конца 1970-х годов количество квалифицированных студентов, желающих попасть в докторантуру по естественно-научным и научно-техническим специальностям, как правило, оказывалось меньше, чем количество потенциально доступных им мест. Иными словами, рыночные силы были благосклонны к соискателям, что имело очевидные последствия. Одним из них стало значительное увеличение числа иностранных студентов. Университеты, таким образом, расширили и улучшили свои ресурсы квалифицированных соискателей, заменив высококвалифицированными иностранными студентами менее квалифицированных (или отсутствующих) отечественных. Количество докторских степеней, присужденных иностранным гражданам, в период с конца 1970-х до начала 1990-х годов утроилось: их получили более 50% выпускников в научно-технических областях и 30% в естественных науках. Другим изменением стало постепенное улучшение пакетов помощи, предоставляемых докторантам. Конкурируя за лучших студентов, кафедры удлиняли сроки гарантированной поддержки и увеличивали размер стипендий.

Рынки профессиональных школ — медицины, стоматологии, права и в некоторой степени бизнеса — сходны с рынками докторантуры, по крайней мере применительно к учреждениям, обслуживающим национальный рынок. Существуют также региональные и местные рынки, где на набор сильно влияет местонахождение, однако на национальных рынках действует описанный выше принцип очереди и переполнения. Лучшие соискатели, несомненно, вознаграждаются, но профессиональные школы менее склонны платить студентам за посещение. Скорее, господствует мнение, что студенты, выбирающие безусловно денежную профессию, должны самостоятельно оплачивать большую часть своего обучения. Спрос на места в профессиональных школах растет даже несмотря на убывающий интерес к программам докторантуры (в результате действия другого комплекса рыночных сил). Таким образом, начиная с 1970-х годов рыночные силы были благосклонны к поставщикам профессионального образования. Очевидно, что те отреагировали постепенным повышением расценок. Плата за обучение в профессиональных школах соответственно стала намного выше платы, взимаемой с соискателей степени бакалавра или магистра.

Труднее охарактеризовать обширный рынок базового высшего образования. Он сегментирован по географическому призна-

ку, по виду образовательных учреждений, по форме обучения и прежде всего по степени жесткости академических стандартов. Картину можно несколько упростить, рассмотрев только первокурсников (в подавляющем большинстве недавних выпускников средних школ), проходящих четырехлетнее обучение, практически во всех случаях дневное. Каждую весну на этом рынке устанавливается равновесие спроса и предложения, когда выпускники средних школ поступают в колледжи, соответствующие их ожиданиям и достижениям.

Рынок базового высшего образования был удивительно стабильным с середины 1970-х годов с точки зрения выбора вузов и конкурса. Например, более трети студентов, выбирающих четырехлетнее обучение, предпочитали частные учебные заведения. Но, что еще более удивительно, в течение четверти века количество первокурсников практически не менялось, составляя 1,1–1,2 млн человек, в то время как число выпускников средних школ снизилось с 3,2 млн до 2,3 млн, а затем вновь поднялось до 2,8 млн (в 1998 г.)²². Этот факт весомо свидетельствует о том, что зачисление на первый курс в таких образовательных учреждениях в целом серьезно зависит от предложения мест.

В числе тех, кто желает стать студентом четырехгодичного колледжа, не только недавние выпускники средних школ. Огромная масса студентов (почти 4 млн в 1997 г.) обучается по программам высшего образования в двухгодичных колледжах на дневном или вечернем отделении. Лишь небольшая часть этих студентов переводится в колледжи, присваивающие степень бакалавра, однако она с лихвой компенсирует выбывших оттуда после первого курса. Количество студентов, обучающихся в учреждениях четырехлетнего образования, с середины 1970-х годов росло медленно (на 1% в год), а такой показатель деятельности американских колледжей, как количество ежегодно присваиваемых степеней бакалавра, — чуть более высокими темпами. Распространение высшего образования в США в период с середины 1970-х до середины 1990-х годов находилось на крайне низком уровне, хотя с тех пор, по-видимому, ситуация несколько улучшилась.

Непросто соотнести представления об ограниченном предложении с некоторыми вполне очевидными условиями. У многих общедоступных колледжей и университетов, начиная с бо-

²² Digest of Education Statistics / National Center for Education Statistics. 2000. Washington, D.C.: NCES. Chapter 3. Table 182. [См.: <<https://nces.ed.gov/pubsearch/pubsinfo.asp?pubid=2001034>>. При последующих ссылках на дайджесты образовательной статистики NCES см. соответствующие документы на сайте: <<https://nces.ed.gov>> в разделе «Publications & Products». — *Примеч. науч. ред.*]

рющихся за выживание гуманитарных колледжей и заканчивая остановившимися в своем развитии региональными университетами штатов, несомненно, существует недозагрузка мощностей. Но значительная часть предлагаемых мест может не совпадать с существующим спросом по географическим, профессиональным или культурным параметрам.

Если говорить об американском высшем образовании в целом, большинство из тех колледжей и университетов, которым удавалось привлекать больше соискателей, чем имелось мест, как правило, ужесточали требования к зачислению, а не увеличивали количество зачисляемых абитуриентов. Это поведение объясняется престижностью, связанной с избирательностью, но обычно имеет и финансовый смысл. Увеличение набора, выходящее за рамки оптимального уровня, требует крайне высоких затрат на дополнительное пространство или персонал, вызывая скачок предельных издержек. Дополнительные средства, по видимому, лучше направить на улучшение условий для имеющих студентов, особенно когда это повышает престижность. Невозможно делать какие-либо обобщения применительно к сотням учреждений, каждое из которых тщательно оценивало, когда, где, как и кого зачислять на дополнительные места, но в целом эти расчеты не оправдывали увеличение набора²³.

Высокоизбирательный сектор высшего образования менее явно сходен с рынком докторантуры и профессионального образования. Говоря иными словами, учреждения соревнуются за наиболее способных абитуриентов, а абитуриенты соревнуются за самые вожеленные места. Можно увидеть наличие нескольких очередей: на поступление в гуманитарные колледжи, частные университеты, лучшие университеты штатов и инженерно-технические школы. Что касается учреждений, то колледжи и университеты отбирают студентов не по какому-либо одному критерию; скорее, создается впечатление, что у них есть различные перечни желательных характеристик. Их цель — сформировать поток студентов с хорошей успеваемостью, которые при этом будут обладать разнообразными способностями и квалификациями. Нет нужды говорить о том, что процесс очереди и переполнения сложен, как и порождаемые им рыночные силы.

Количество абитуриентов, стремящихся получить места в высокоизбирательном секторе, является важным рыночным фактором, который, однако, можно лишь прогнозировать (см. главу 3).

²³ Некоторые колледжи специально ограничивали набор, чтобы повысить избирательность. См.: *Duffy E.A., Goldberg I. Crafting a Class: College Admissions and Financial Aid. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1998.*

Тем не менее в нынешнюю эпоху спрос на места в этом секторе, бесспорно, значительный. Более того, поскольку желание студентов учиться в конкретном образовательном учреждении прямо пропорционально его престижности, эта модель порождает сильный спрос на «топовые» учреждения, хотя колледжи, находящиеся на нечетко очерченной нижней границе этого сектора, и борются за привлечение студентов с нужным им набором качеств. Таким образом, у «топовых» учреждений — лидеров ценнообразования — есть все условия для того, чтобы постоянно повышать плату за обучение. Выбирающие абитуриентов частные учреждения и в некоторой степени государственные университеты реализовали концепцию высокой платы за обучение и значительной помощи, которая более подробно рассматривается в следующей главе. Самое примечательное, что это новшество повысило ставки в конкурентной борьбе, основанной на избирательном подходе, как объясняется в главе 3.

При двойной структуре престижности ставки частных учреждений в борьбе за избирательность намного выше. Для гуманитарных колледжей избирательность соответствует общественной репутации и финансовой устойчивости. Для частных университетов избирательность колледжа, предлагающего программы бакалавриата, точно так же способствует престижности и жизнеспособности учреждения. А государственные университеты в последнее время, отказываясь уступить пальму первенства в данной области частному сектору, более активно набирают лучших студентов. В 1990-х годах эти учреждения стали уделять все больше внимания избирательному подходу. Образцом того, как теория следует за практикой, стали заявления в научной литературе о том, что студенты одного уровня — это важнейший входной ресурс образовательного процесса. Следовательно, избирательность колледжа должна оказать существенное воздействие на результат обучения, повышая ставки для абитуриентов. Поскольку в 1990-х годах конкурентная борьба колледжей за студентов, а студентов за колледжи усилилась, финансовые последствия избирательного подхода, по видимому, тоже стали заметнее. Университеты отреагировали соответствующим образом.

Университеты корректируют приоритетность различных направлений своей текущей деятельности. Возрастающее внимание могут отражать операционные бюджеты, однако более красноречивыми свидетельствами текущих приоритетов являются решения о реализации новых программ или осуществлении новых инвестиций. В 1990-х годах университеты, как правило, реагировали на усиление конкуренции за наиболее же-

лательных студентов бакалавриата увеличением инвестиций в эту область. До некоторой степени это относилось к обучению будущих бакалавров, но более серьезные стимулы и меры касались условий приема и избирательного подхода. Типичный университет 1990-х годов, ориентированный на студентов, уделял первоочередное внимание набору в бакалавриат хороших студентов, и теперь этот рынок высшего образования характеризуется наиболее сильной конкуренцией.

Ориентированный на студентов университет влиял и на прочие рынки, где вузы ведут друг с другом конкурентную борьбу: рынки профессорско-преподавательского состава, финансирования исследований и прочих источников поддержки учреждений. По существу, тема настоящей книги — формы выражения и результаты действия этих рыночных сил. Общей чертой всех указанных рынков являются навязываемые университетам нормы поведения. Действия участников рынка создают условия, существенным образом ограничивающие возможности выбора и действия каждого отдельного учреждения («невидимая рука» Адама Смита). Можно поспорить с этой точкой зрения, указав на то, что американское высшее образование всегда было децентрализованным и основанным на конкуренции и что учреждениям также была свойственна высокая степень подражания. До некоторой степени это так. Тем не менее новые условия отражают значительное изменение в уровне конкуренции. Нынешняя эпоха и существующий рынок возникают из сочетания тенденций и событий, имевших место в начале 1980-х годов.

ЭПОХА РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ

Чтобы понять переориентацию американских университетов, произошедшую на рубеже 1980-х годов, нужно сначала оценить неблагоприятную ситуацию 1970-х. В это десятилетие тенденция усиления государственной координации американского высшего образования, которая зародилась еще в 1930-е годы, достигла кульминации. Точнее говоря, в предыдущее десятилетие произошло беспрецедентное увеличение государственных инвестиций, начиная с поддержки научных лабораторий и заканчивая субсидиями нуждающимся студентам, совмещающим обучение с работой. Финальные штрихи в эту систему были внесены в начале 1970-х годов: правительства штатов и местные органы государственного управления в целом завершили работу по созданию национальной сети муниципальных колледжей, а федеральное правительство обеспечило давно обещанную ре-

гулярную поддержку высшего образования в форме финансовой помощи нуждающимся, приняв в 1972 г. поправки к закону о высшем образовании. Однако этими последними значительными инициативами тенденция была исчерпана. Относительное увеличение государственных расходов на высшее образование не могло продолжаться, и, вероятно, оно перестало быть оправданным. Кроме того, как с самого начала и предсказывали некоторые критики, за государственным финансированием последовало и усиление государственного вмешательства.

В довершение всех бед после 1975 г. впервые в истории США количество поступающих в высшие учебные заведения перестало расти. Экономисты, анализируя уменьшающуюся численность когорт студенческого возраста и сокращение надбавок к заработной плате для выпускников колледжей, уверенно предсказывали дальнейшее сокращение набора в последующие годы²⁴. Наконец, устойчиво высокая инфляция размывала университетские активы.

В период с начала 1970-х до начала 1980-х годов реальные расходы в расчете на одного студента сократились для всего высшего образования. Более всего пострадал персонал, поскольку заработная плата преподавателей и администраторов снизилась на 20% от предыдущего максимума. Так как высшее образование отставало в своем развитии от экономики, находящейся во власти инфляционных процессов, оно стало более доступным с финансовой точки зрения, по крайней мере в долларовом выражении, скорректированном с учетом инфляции, как в государственном, так и в большинстве учебных заведений частного сектора²⁵. Университеты в основном, вероятно, пережили это обстоятельство лучше, чем прочие учреждения высшего образования, но их также периодически накрывал кризис. Частные исследовательские университеты бурно расширялись в золотой век растущей федеральной поддержки исследований, но большую часть последующего десятилетия провели, погрязнув в болезненных корректировках. У государственных университетов самое серьезное сжатие бюджета случилось примерно в 1980 г.

²⁴ Freeman R. *The Over-Educated American*. N.Y.: Academic Press, 1976.

²⁵ Оценки указанных явлений различаются в зависимости от подразделений, служащих объектом наблюдения, и способа учета инфляции. См.: *Digest of Education Statistics / NCES*. 1999. Tables 342, 343; *Halstead K. Higher Education Revenues and Expenditures: A Study of Institutional Costs*. Washington, D.C.: Research Associates of Washington, 1991; см. также годовые отчеты «Annual Reports on the Economic Status of the Profession» Американской ассоциации профессоров университетов (American Association of University Professors, AAUP), ежегодно публикуемые в журнале *Academe* за март-апрель.

Ответной мерой обоих секторов явилось сокращение принимаемых обязательств и запланированных расходов. Экономия стала главной темой, а мораторий на прием новых сотрудников — повсеместной практикой.

Несмотря на то что университетам удавалось, хотя и с трудом, сбалансировать собственные бюджеты, перспективы их развития определялись чрезмерным присутствием государства. От федерального правительства исходил поток нормативных требований, охватывающий все вопросы от бухгалтерского учета до принятия решений. Помимо того что университетам приходилось справляться с ростом цен на покупаемые товары и услуги, они были вынуждены направлять все более высокую долю убывающих доходов на решение административных задач. На уровне штатов нарастала «координация»: если каждое учреждение можно было замкнуть в границах собственной сферы, здравый смысл наводил на мысль о возможности искоренения «ненужных трат и дублирования». В итоге не только ужесточились условия функционирования высших учебных заведений — перестала быть благоприятной государственная политика, которой университеты теперь были вынуждены подчиняться.

Начало 1980-х годов было ознаменовано своеобразным изменением актуальной проблематики, которое легче описать, чем объяснить. По-прежнему существовало яростное сопротивление степени и охвату государственного влияния, однако господствующее мнение постепенно переориентировалось: вместо решений, связанных с государственным финансированием, единственно верным стало считаться уменьшение роли государства — разгосударствление вместо огосударствления. На международной арене этот конфликт был воспринят как кризис государства всеобщего благоденствия. В Соединенных Штатах основная обеспокоенность была связана со снижением конкуренции в отрасли, предположительно вызванным слишком высокой степенью государственного участия и слишком низким объемом исследований. Избрание Маргарет Тэтчер в Великобритании и Рональда Рейгана в США способствовало ускорению и укоренению указанных преобразований. Однако оба лидера пользовались колоссальной непопулярностью в университетских кругах своих стран. Соответственно, для того чтобы разгосударствление прижилось в американских университетах, требовался катализатор. Эту роль взяла на себя значительно возросшая инфляция.

С 1978 по 1982 г. инфляция ослабила покупательную способность доллара на одну треть. Несмотря на то что эта динамика создала очевидные затруднения у университетов и особенно

у их сотрудников, она также повлияла на поведение и установки. Едва ли имевшая решающее значение сама по себе, инфляция ненавязчиво подтолкнула университеты и их клиентуру в сторону новой программы действий — разгосударствления. Самые значительные изменения выразились в сближении университетов с частным промышленным сектором, укреплении позиций руководства университетов, воскресшей популярности элитных учреждений и преобразовании системы финансирования обучения в колледжах.

В начале 1970-х годов между университетами и промышленностью практически не существовало никаких отношений. Радикализм, задававший тон университетскому дискурсу в предыдущие годы, развился в своекорыстную заботу о социальной справедливости, предполагавшую скорее критику, чем сотрудничество с капиталистическими фирмами. Тем не менее такие структурные единицы, как химические факультеты, технические колледжи и медицинские школы, поддерживали связи с промышленностью, поскольку потребность в профессиональной практике перевешивала идеологические соображения. Эти связи в последующие годы стали укрепляться, а три тенденции, имевшие место в конце десятилетия, поменяли отношение университетов к данному вопросу.

Во-первых, получивший широкую огласку кризис экономической конкурентоспособности говорил в пользу увеличения инвестиций в научные исследования со стороны промышленности и совершенствования каналов передачи плодов научных исследований в коммерческий сектор. Во-вторых, предпринимаемые в этом направлении действия получили сильную поддержку со стороны зародившейся отрасли биотехнологий. Это стало примером фундаментальных научных исследований, имевших непосредственное значение для разработки фармацевтической и сельскохозяйственной продукции. По мере того как университетские биологи учреждали биотехнологические компании или переходили в них работать, налаживались коммерческие связи, которым университеты никак не могли помешать. В-третьих, все более заметный успех тех университетов, которые активно регистрировали патенты или создавали технопарки, послужил еще одним вдохновляющим примером. Для университетов, изголодавшихся по доходам из-за высокой инфляции, более тесное сотрудничество с промышленностью и даже прямое участие в коммерческих предприятиях, казалось, обещало столь необходимую прибыль. Президент Гарвардского университета Дерек Бок выступал от имени своих коллег, когда отметил, что

подобный золотой дождь способен «взволновать кровь каждого замученного администратора, пытающегося причесать непослушный бюджет»²⁶.

Отношение университетских кругов в основном оставалось скептическим, если не враждебным, однако стало понятно, какие элементы необходимы для взаимодействия университетов с коммерческими фирмами и коммерческими рынками: сильный интерес к соответствующим областям со стороны преподавателей, административное руководство созданием новых организационных единиц для реализации этой цели и незамедлительные меры государственной политики, заключающиеся в субсидировании сотрудничества между университетами и промышленностью.

В авторитетной книге начала 1980-х годов сообщалось, что в американском высшем образовании происходит «революция управления». Университеты наконец признали менеджмент «корпусом знаний и методов, необходимых для любой сложной организации»²⁷. В «доисторическую» эпоху (до появления компьютеров) университеты находились на зачаточной стадии развития, особенно в области финансовых и административных услуг. Ситуация изменилась в 1970-х годах, когда вырос масштаб этих направлений деятельности. Нормативные требования и стандарты отчетности значительно увеличили административную рутину. Для «управления грантами и контрактами», «оказания финансовой помощи студентам» и намного более сложных бюджетных расчетов необходимо было содержать огромные офисы.

Финансовый кризис вызвал более принципиальные изменения в управлении. Чтобы понять причины своих финансовых затруднений и научиться их контролировать, университеты обратились к новой плоскости управленческого анализа. Они пользовались услугами консультантов и устанавливали компьютерные программы, однако новым управленческим императивом стало перспективное стратегическое планирование в той или иной форме. Это новшество быстрее и лучше прижилось в частных университетах, поскольку они были вынуждены бороться с финансовым кризисом, который приобретал угрожающие размеры.

²⁶ Bok D. *Beyond the Ivory Tower: Social Responsibilities of the Modern University*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982. P. 141. Бок, однако, то и дело (см. выше примеч. 21 к этой главе) призывал к осторожности (p. 142).

²⁷ Keller G. *Academic Strategy: The Managerial Revolution in American Higher Education*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1983. P. 57.

Революция управления, по существу, породила еще одно изменение. В процесс принятия решений университетами стал проникать новый стандарт экономического рационального мышления. Это наиболее ярко проявлялось в тех случаях, когда университеты приватизировали неприбыльный бизнес, например книжные магазины. Все больше университетских подразделений теперь должны были обеспечивать самоокупаемость. В ходе дальнейшего развития этих тенденций значительные направления университетской деятельности вышли из сферы влияния профессорско-преподавательского состава. Вот как один из управленцев прокомментировал свой пятилетний план: «Конечно, нам жаль, что мы не смогли заручиться поддержкой профессорско-преподавательского состава... Но все же в силу необходимости наш процесс планирования идет не снизу вверх. Он идет сверху вниз»²⁸. В перспективе новый управленческий образ мышления способствовал реализации политики разгосударствления, спускаемой сверху.

В силу свойственного 1970-м годам цинизма глубокое изучение гуманитарных наук в стенах университета перестало считаться полезным. Студентов поощряли делать перерыв в занятиях и учиться на практике или, наоборот, заканчивать обучение досрочно посредством посещения летней школы и тем самым экономить деньги. Это десятилетие также было отмечено ярко выраженной переориентацией студентов магистратуры на технические специальности. Резкое падение доверия со стороны потенциальных студентов создавало дополнительную угрозу для традиционных гуманитарных колледжей²⁹.

Перспективы на 1980-е годы для этих учреждений казались еще более пугающими, однако колледжи не выродились. Ключевые факторы начали меняться. Разница в доходах выпускников средних школ и колледжей стала увеличиваться, создавая экономический стимул. Студенты, вероятно ощущая воздействие инфляции (или очевидный избыток выпускников колледжей), сделали выбор в пользу более практических устремлений и, соответственно, образовательных стратегий. Колледжи, придерживавшиеся избирательного подхода, в свою очередь отреагировали на свое стесненное положение удвоением набора, привлекая дополнительных преподавателей, увеличивая пря-

²⁸ Keller G. Op. cit. P. 48.

²⁹ Geiger R.L. Research and Relevant Knowledge: American Research Universities since World War II. N.Y.: Oxford University Press, 1993. P. 256–257; Geiger R.L. The College Curriculum and the Marketplace: What Place for Disciplines in the Trend toward Vocationalism? // Change. 1980. Nov.-Dec. P. 17–23; Duffy E.A., Goldberg I. Op. cit.

мые почтовые рассылки и проводя более тщательный анализ рынка. Интерес потенциальных студентов к ведущим частным колледжам явно вырос. Поведение абитуриентов стало более агрессивным, поскольку они начали направлять по несколько заявлений о приеме в предпочтительные колледжи³⁰. Вероятно, интереснее всего то, что, несмотря на быстро растущую плату за обучение, спрос на обучение в самых дорогостоящих учреждениях увеличился.

Годы великой инфляции ознаменовались реструктуризацией источников оплаты американцами обучения в колледжах. Система федеральной финансовой помощи студентам, введенная в 1972 г., предусматривала два вида грантов нуждающимся: один — в качестве базовой поддержки (теперь он называется грантом Пелла³¹), другой — для софинансирования обучения в более дорогих учреждениях. Программа субсидированных кредитов дополняла базовую помощь для студентов с дополнительными (превышающими стандартные) потребностями. Однако по мере того как инфляция увеличивала номинальную стоимость обучения, эта система стала подвергаться сильному политическому давлению с целью оказания поддержки среднему классу. Закон о помощи студентам со средним уровнем доходов 1978 г. устранил предполагаемые «тиски», в которые попали семьи, не получавшие финансовой помощи и не имевшие высоких доходов, — был ликвидирован предельный размер дохода для гарантированных кредитов с низкими ставками. Процентные ставки в стране вскоре резко возросли, создавая ситуацию, когда и кредиторы, и заемщики могли значительно выиграть от щедрости государства. Объем кредитов в реальном выражении увеличился на 60% всего за три года. Кроме того, сильно выросло и количество заемщиков. Впоследствии, когда условия выдачи федеральных кредитов студентам ужесточились, ни количество заемщиков, ни объем кредитов не снизились. Достигнув этих новых, более высоких уровней, кредиты затмили собой феде-

³⁰ Duffy E.A., Goldberg I. Op. cit. P. 64–67.

³¹ Грант Пелла — субсидия, которую федеральное правительство США предоставляет студентам для оплаты обучения в колледже, в основном по программам бакалавриата. Назван так в честь сенатора от демократической партии Клэйборна Пелла. Грант Пелла обычно считается основой пакета финансовой помощи студенту, к которой добавляются прочие формы помощи. Администрированием программы грантов занимается министерство образования США, определяющее финансовые потребности студента и соответствие установленным критериям для получения гранта. Студенты могут использовать гранты в любом из примерно 5400 высших учебных заведений, участвующих в этой программе. — *Примеч. пер.*

ральные гранты, став самой распространенной формой помощи студентам³².

Практически в то же время ведущие частные университеты немного изменили свою политику, что имело далеко идущие последствия. Гарвардский университет и прочие колледжи Лиги плюща резко подняли плату за обучение, чтобы справиться со своими финансовыми проблемами. Однако, руководствуясь развитым чувством социальной справедливости, они также предоставили дополнительную финансовую помощь нуждающимся студентам, якобы за счет собственных средств. Возможность получения федеральных кредитов, открывшаяся в 1978 г., в значительной мере способствовала этому подходу. Таким образом, стратегия высокой платы за обучение и существенной помощи зародилась как небольшая корректировка практики учреждений, но за несколько лет укрепила свои позиции под давлением беспощадной инфляции. Заметно повысив верхний предел платы за обучение, лидеры ценообразования обеспечили другим частным колледжам и университетам широкий простор для повышения своих расценок. В последующие годы закономерность этой ситуации неизменно подтверждалась.

В итоге, когда в середине 1980-х годов американское высшее образование вновь обрело нечто наподобие благополучия, сама система уже значительно изменилась. Созрели условия для повышения университетских расценок и университетских расходов. Последними можно было манипулировать в целях повышения привлекательности учреждений для предпочитаемых студентов бакалавриата. Дополнительные расходы также могли увеличивать внутренний исследовательский потенциал университетов, что, в свою очередь, усиливало новообретенную миссию помощи экономике. А если эти симптомы и не были вполне очевидны, то деятельностью университетов теперь руководила новая группа управленцев, обладавшая необходимыми навыками и полномочиями для того, чтобы расшифровывать сигналы и определять курс. В следующей главе будет рассмотрено то, что породила эта новая эпоха.

³² Hearn J.C. The Paradox of Growth in Federal Aid for College Students, 1965–1990 // Higher Education: Handbook of Theory and Research / J.C. Smart (ed.). Vol. 9. 1994. P. 94–153.

Гайгер, Роджер Л.

- Г14 Знания и деньги. Исследовательские университеты и парадокс рынка [Текст] / пер. с англ. И. Дягилевой; под науч. ред. А. Рябова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. — 408 с. — (Библиотека журнала «Вопросы образования»). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-1222-7 (в пер.). — ISBN 978-5-7598-1830-4 (e-book).

Рыночные силы оказали глубокое влияние на фундаментальные задачи современного исследовательского университета, связанные с созданием и распространением знаний. Благодаря этим силам американские университеты получили доступ к большим финансовым ресурсам, приняли в свои стены лучших студентов и наладили более тесные связи с экономикой. Однако факторы рынка также усугубили неравенство, ослабили контроль университета над тем, что в нем происходит, и его способность служить обществу. Основываясь на результатах 20-летнего исследования и новых данных, охватывающих 99 исследовательских университетов, автор книги «Знания и деньги» объясняет этот парадокс, оценивая влияние рыночных сил на университеты в четырех ключевых областях: финансах, базовом высшем образовании, научных исследованиях и участии в региональном и национальном экономическом развитии.

Роджер Гайгер — заслуженный профессор Университета штата Пенсильвания, автор многочисленных работ, посвященных исследовательским университетам и истории высшего образования.

УДК 378.3

ББК 74.48

Научное издание

Библиотека журнала «Вопросы образования»

РОДЖЕР Л. ГАЙГЕР

**ЗНАНИЯ И ДЕНЬГИ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ
УНИВЕРСИТЕТЫ
И ПАРАДОКС РЫНКА**

Главный редактор

ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

Заведующая книжной редакцией

ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА

Редактор

ГАЛИНА ШЕРИХОВА

Художник

ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Верстка

СВЕТЛАНА РОДИОНОВА

Корректор

ЕЛЕНА АНДРЕЕВА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ

УНИВЕРСИТЕТ

«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20,

тел.: (495) 772-95-90 доб. 15285

Формат 70 × 100/16. Гарнитура PT Serif

Усл. печ. л. 33,15. Уч.-изд. л. 24,7

Печать офсетная. Тираж 1000 экз.

Изд. № 1812. Заказ №

Отпечатано в АО «Первая Образцовая типография»

Филиал «Чеховский Печатный Двор»

142300, Московская обл., г. Чехов,

ул. Полиграфистов, 1

www.chpd.ru, e-mail: sales@chpd.ru,

тел.: 8 (499) 270-73-59