

Миф об университетской стратегии

Экономические ниши и организационные карьеры российских вузов

М. М. Соколов

Статья поступила
в редакцию
в декабре 2016 г.

Соколов Михаил Михайлович
кандидат социологических наук, профессор Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, За. E-mail: msokolov@eu.spb.ru

Аннотация. В основе многих попыток построить типологию постсоветских вузов лежит представление об университетской стратегии как о линии поведения, которую организация в лице руководства выбирает из ряда доступных опций и которой в дальнейшем придерживается. По умолчанию предполагается, что именно выбор стратегии ответствен за направление развития университета и его успехи и неудачи. В статье статистически оценивается альтернативная, неволютаристская модель университетской эволюции, основанная на работах школы Карнеги и ламаркианском подходе к организационному развитию. Ее исходное предположение состоит в том, что вузы различаются не столько решениями двигаться в том или ином направлении, сколько конфигурациями барьеров, не позволяющих им двигаться во всех направлениях сразу. Эти барьеры, в свою очередь, задаются стартовыми точками университетской эво-

люции — юридическим статусом (государственный/негосударственный, основной/филиал), принадлежностью к крупным «семействам» (педагогический, культуры и искусств и т. д.) и географическим местоположением. Вузы не выбирают направления развития, но обнаруживают себя в узком коридоре, заданном внешними ограничениями. Их траектория хорошо предсказуема при знании их «врожденных» особенностей. Данные Мониторинга экономики образования 2006 г. используются для того, чтобы показать, что на основании нескольких тривиальных характеристик можно правильно предсказать распределение 75% вузов между четырьмя основными типами существовавших тогда вузовских экономик. Выигрыши и проигрыши вузов от «исследовательского поворота», как показывают данные Мониторинга эффективности образовательных организаций 2013–2014 гг., также в значительной мере предсказуемы, если знать их «врожденные» особенности.

Ключевые слова: теория организаций, социология высшего образования, высшее образование в России, управление университетом.

DOI: 10.17323/1814-9545-2017-2-36-73

Эта статья обязана своим появлением помощи многих людей и институций. Анализ данных Мониторинга экономики образования стал возможным благодаря помощи Исака Фрумина и Ивана Павлюткина. Данные Мониторингов эффективности были собраны благодаря квалифицированной работе Анастасии Кинчаровой и Никиты Шалаева. Цены на образование в вузах проанализировала Тамара Ковалева. Сведения о трансформации университетского корпуса появились благодаря Анне Григорьевой, Екатерине Дьяченко, Владимиру Коршакову и Асе Мироненко. За важные замеча-

Одно из распространенных представлений относительно университетов состоит в том, что они развиваются — или, во всяком случае, могут и должны развиваться, — следуя осознанной стра-

тегии, выработанной руководством и одобренной коллективом и/или внешними стейкхолдерами. Отдавая должное этому представлению, каждый год университеты отправляют учредителям и попечителям, а заодно вывешивают на сайтах всевозможные мастер-планы и «дорожные карты», декларирующие их намерение двигаться в том или ином направлении¹. В какой мере, однако, университет действительно способен волевым усилием выбрать то, что мы можем определить как его стратегию (понимая под стратегией одну из нескольких возможных линий поведения, однажды избрав которую организация в дальнейшем будет ее придерживаться), и в какой мере этот выбор способен повлиять на его дальнейшую судьбу? Иными словами, правда ли, что процветание одних и упадок других объясняется тем, что первые выбрали лучшую стратегию, чем вторые?

Есть простой способ ответить на этот вопрос. Если мы можем со значительной точностью предсказать траекторию вуза, зная ее стартовую точку и какие-то независимые от университета характеристики внешнего контекста, то любая записанная на бумаге стратегия, которая принималась, пока он двигался по этой траектории, была или чисто ритуальным жестом, адресованным внешней среде² (если вуз декларировал намерение двигаться в одном направлении, а двигался в другом), или документом, отражающим единственную возможную линию поведения в данных обстоятельствах (тогда вуз просто точно предсказал, куда попадет, не имея возможности ничего с этим поделать). И в том и в другом случае, когда мы пытаемся объяснить траекторию вуза тем, что он *выбирает* какой-то путь, в действительности имеет место то, что социальная психология называет «фундаментальной ошибкой атрибуции» — тенденция приписывать действия характеристикам агента, а не ситуации [Ross, 1977; Gawronsky, 2004].

В этой статье мы попробуем оценить степень свободы воли у постсоветского вузовского руководства, выяснив, с какой точностью можно предсказать экономическую нишу, которую вуз займет, зная лишь его простейшие характеристики: государственный он или негосударственный, головной вуз или филиал и если он государственный, то к какому из нескольких больших «семейств» принадлежит. Мы будем оценивать значимость вы-

ния автор благодарен Ирине Абанкиной, Катерине Губе, Алексею Ключеву, Дмитрию Семенову, Игорю Чирикову и другим участникам обсуждения на секции, посвященной типологиям университетов и состоявшейся 20 октября 2016 г. в рамках Седьмой международной конференции Российской ассоциации исследователей высшего образования. Я также благодарен Харли Бальцеру, Эндрю Вахтелю, Наталье Форрат, Андрею Щербенку и Андрею Яковлеву за замечания на круглом столе по эволюции постсоветских университетов, состоявшемся 21 ноября 2015 г. в рамках конференции Ассоциации славистских, восточноевропейских и евразийских исследований (ASEEES), а также анонимным рецензентам «Вопросов образования».

¹ У «дорожных карт» есть, разумеется, и иные функции — например, они являются эксплицитно взятыми на себя обязательствами, за неисполнение которых с руководства можно спросить. Стратегические планы, однако, часто составляются организациями и без всякого внешнего принуждения, в ответ исключительно на внутренние стимулы.

² Или как предновогодние планы, которые мы строим не столько для того, чтобы их исполнять, сколько для того, чтобы снизить страх перед неизвестностью.

бора стратегии, таким образом, действуя от противного — протестировав альтернативную модель, в которой экономическое поведение вуза преимущественно детерминировано внешними обстоятельствами.

Статья будет организована следующим образом. Мы начнем с очень короткого обзора литературы, посвященной типологии российских вузов на основании выбранной ими экономической стратегии. Затем мы представим соображения о внешних ограничениях, которые вузы встречали в своем развитии и которые, согласно нашей альтернативной модели, были ответственны за его траекторию. Далее мы рассмотрим два массива данных: сведения о структуре бюджетов образовательных организаций в 2006 г. из Мониторинга экономики образования и об основных экономических параметрах деятельности вузов из Мониторинга эффективности образовательных организаций Минобрнауки 2014 г. Данные Мониторинга экономики образования позволяют нам проанализировать итоги стихийного развития вузов в первые 15 лет постсоветской истории. Мониторинги эффективности дают возможность судить о результатах почти десятилетия энергичных государственных интервенций в рамках «исследовательского поворота», развернувшихся в условиях, когда демографический спад начал подрывать сложившуюся вузовскую экономику. В заключении мы обсуждаем выводы нашего исследования, их ограничения и их методические и практические следствия.

1. Классификация университетов на основании организационных стратегий

Появившиеся до сих пор публикации, посвященные типологии российских вузов, имеют несколько общих черт. Во всех этих работах используются показатели государственной статистики (форма 3-нк и данные Мониторинга эффективности образовательных организаций) как наиболее надежные и доступные по всем вузам. Эти показатели трактуются как сигналы, указывающие на выбор стратегии экономической адаптации, предположительно сделанный университетом. Типичным примером может служить первая в своем роде работа Т. Клячко и ее коллег, в которой стратегии вузов классифицируются на основе трех ценностных в своей основе выборов: 1) стремиться к максимальному качеству или к финансовой устойчивости; 2) развертывать профильную или непрофильную деятельность; 3) полагаться на интенсивное или экстенсивное развитие [Клячко и др. 2002. С. 99–100]. Чтобы понять, какой выбор сделал конкретный университет, Клячко и ее коллеги опирались на показатель из формы 3-нк. Так, высокий процент докторов наук среди профессорско-преподавательского состава вуза интерпретировался ими как ставка на качество, большая доля аренды в составе доходов организации — как ориентация на развитие непрофильной деятельности,

а рост приема — как свидетельство экспансивных устремлений [Там же. С. 109–110]. В этих рассуждениях нельзя не заметить один спорный момент: события, происходящие с организацией, трактуются как результат ее выбора, а не как следствие внешних обстоятельств, в которых этот выбор сделан. Возьмем пример с экспансией: принято считать, по меньшей мере со времен Вебера, что любая бюрократия стремится к расширению, и если ее рост останавливается, то под воздействием внешних, а не внутренних причин. Университеты — не совсем обычные бюрократии, и, как показывает мировой опыт, они могут добровольно ограничивать численность поступающих, чтобы гарантировать высокое качество приема. И тем не менее нельзя по умолчанию отбрасывать гипотезу, что отсутствие расширения является следствием того, что вуз не смог расшириться — не получил бюджетных мест, не привлек достаточно абитуриентов, — а не того, что он решил не делать этого.

Несмотря на спорность некоторых рассуждений в исследовании Т. Клячко с соавторами, следующие работы во многом их воспроизвели. Так, в важной книге Н. Титовой [2008] приводится сходное по замыслу дерево решений: в первую очередь вуз решает, будет ли он развиваться сильно, слабо или никак (интересно представить себе руководство университета, которое принимает волевое решение не развиваться никак!), затем — будет ли он развиваться в одном или нескольких направлениях, интенсивно или экстенсивно, ориентируясь на качество или на финансы, в профильном или непрофильном для себя направлении [Там же. С. 129]. Н. Титова делает множество интересных замечаний о статистической связи типов стратегического поведения с профилем вуза и регионами местоположения [Там же. С. 224–250], но не обсуждает возможность того, что вузы не столько решают не развиваться, сколько оказываются вынуждены стагнировать. Читатель найдет усовершенствованную версию такой классификации также в [Абанкина и др., 2010].

Те же претензии можно предъявить и к самым последним публикациям, посвященным типологизации вузов. В монументальной статье Я. Кузьмина, Д. Семенова и И. Фрумина [2013], в которой представлена масштабная картина эволюции российского высшего образования с первых пятилеток до наших дней, строится сложная трехступенчатая классификация: вначале вузы делятся на исследовательские университеты, секторные и инфраструктурные вузы, затем каждый из этих типов делится на подтипы, специфичные для своей группы. Так, университеты делятся на подтипы в зависимости от того, являются ли они монополистами в своем регионе и удалось ли им обеспечить качество приема, секторные — по качеству приема и сохранению профиля и т. д. Что отсутствует в этой картине — так это гипотезы о причинах попадания в тот или иной тип. Фактически такая ги-

потеза появляется только в связи с секторными вузами: те, которые были связаны с успешными индустриями, смогли сохранить и профиль, и качество приема. Помимо этого, однако, мы ничего не узнаем о том, почему где-то имеют место диверсификация, сохранение профиля, монополизм и высокое качество приема, а где-то нет; тем более не сказано, почему некоторые вузы становятся исследовательскими университетами, а большинство — нет. Вновь может создаться впечатление, что речь идет о стратегическом или ценностном выборе университетского руководства³.

Цель данной работы заключается не в том, чтобы спорить с ценными эмпирическими обобщениями, представленными в процитированных текстах, а в том, чтобы дополнить их несколькими статистическими наблюдениями и предложить им иную интерпретацию. Мы попробуем точно установить, *насколько* «врожденные» свойства вуза (вид собственности, местоположение, профиль) определяют его траекторию. На основании этих данных мы сможем критически оценить саму идею описания этой траектории в терминах стратегии.

2. Метафора «организационной карьеры» и общий дизайн исследования

Источником вдохновения при выборе такого подхода являлись социологические исследования социальной стратификации. С момента выхода книги О. Данкана и П. Блау [Blau, Duncan, 1968] одним из основных подходов к изучению социального неравенства является исследование индивидуальных карьер, или траекторий, под которыми понимаются перемещения между позициями внутри отдельной организации, на рынке труда или в классовой системе в целом⁴. Главный вопрос, который поднимает изучение карьер под этим углом зрения, — вопрос о факторах, способствующих более или менее успешному их протеканию. Упираются ли женщины в «стеклянный потолок»? Насколько

³ Из общего ряда выбивается статья [Абанкина и др., 2010], интересная, в частности, важной методической инновацией в использовании иерархического кластерного анализа. Мы вновь встречаем в ней группировку, основанную на значениях шести показателей из официальной статистики, однако это частично новые показатели и объединение в типы происходит на основании чисто формальных критериев. Соответственно в результате появляются новые типы, которые, однако, не получают какой-то содержательной интерпретации ни в терминах стратегий, ни как-либо иначе. Остается также непонятным, что за процесс приводит к попаданию вуза в ту или иную категорию.

⁴ Статистическое изучение перемещений между классами началось гораздо раньше появления книги Блау и Данкана и представлено, например, работами Питирима Сорокина 1930-х годов. Блау и Данкан, однако, популяризировали использование многомерных регрессий, которые с тех пор стали основным методом оценки детерминант мобильности.

выше шансы ребенка из высших слоев общества окончить жизнь представителем этих же слоев, чем у ребенка из семьи неквалифицированных рабочих? Общий пафос значительной части, если не большинства, подобных исследований состоит в том, чтобы продемонстрировать, что карьера индивида во многом предопределена стартовыми точками; принимаемые им решения мало что будут добавлять к предсказательной силе информации о том, где его карьера началась. Вероятно, самый известный пример такого рода рассуждений в социологии образования — исследования П. Бурдьё [Bourdieu, Passeron, 1990]. Цель этой статьи состоит в том, чтобы оценить, в какой мере эта логика применима к изучению траекторий образовательных организаций.

Мы будем использовать традиционные социологические схемы анализа карьер для изучения университетов, а не индивидов. В этом смысле наше исследование можно назвать изучением организационных карьер⁵. Как и индивиды, организации поднимаются выше или опускаются ниже в системе позиций и иногда теряют свое место в ней вовсе⁶. Как и в случае с индивидами, развитие карьеры организации может быть объяснено стартовыми точками, какими-то ситуативными переменными, решениями, принятыми самой организацией, или, наконец, интеракцией между первым, вторым и третьим (одна и та же линия поведения одну организацию и в определенных условиях приводит к успеху, а другую или в других условиях — к краху). Описание траекторий организаций в терминах их стратегии неизбежно выводит на первый план один из факторов — решения, принятые руководством. Мы попробуем развить альтернативную модель, учитывающую влияние стартовых точек и ситуативных переменных. Чтобы идентифицировать переменные, которые могут быть существенны в подобном анализе, начнем с того, что известно об общей логике функционирования постсоветских университетов. Исходя из нее, мы сможем выдвинуть предположения о детерминантах, определяющих карьеры вузов.

⁵ Термин *organizational career* в английском отсылает к индивидуальной карьере внутри организации, а не к карьере самой организации [Glaser, 1968], однако отсутствие устоявшегося русского словоупотребления позволяет нам использовать этот термин иначе. Кроме того, по крайней мере в отношении государственных вузов, мы можем рассматривать всю государственную систему высшего образования как единую сверхорганизацию, по позициям внутри которой перемещаются индивидуальные вузы.

⁶ Метафора имеет свои ограничения: вообще говоря, для университетов доступны преобразования, невозможные для индивидов, — организации могут, например, делиться или сливаться. Это, однако, не лишает смысла саму логику изучения организационной карьеры.

2.1. Чем определяются организационные карьеры российских вузов? Несколько гипотез

Первое из важных для нас соображений состоит в том, что организационное поведение университета — в первую очередь, разумеется, экономическое поведение, но также и иные аспекты его деятельности — в значительной мере экономически мотивировано [Cohen, March, 1974; Garvin, 1980; Winston, 1999]. Тот факт, что университет является некоммерческой по своей сути организацией, не означает, что он не озабочен экономической максимизацией⁷. Некоммерческим организациям также надо избегать

⁷ Отметим имеющуюся здесь сложность: не совсем ясно, какие именно экономические параметры вуз максимизирует. Разрабатывая свою теорию фирмы, Сайерт и Марч [Cyert, March, 1963] оговаривали, что на этот вопрос нет однозначного ответа даже применительно к, казалось бы, тривиальному случаю коммерческих компаний. Разные стейкхолдеры могут иметь разные представления о том, как надо формулировать цели организации (собственники думают прежде всего о прибыли, менеджмент — о доле рынка, профсоюз — о росте производства и числа рабочих мест и т. д.). В случае с вузом мы имеем еще больше неопределенности. Вуз может максимизировать общий объем бюджета, прибыль, число ставок, зарплаты каких-то категорий сотрудников или стоимость их услуг. Мы ограничимся тут предположением о том, что постсоветский вуз в период, предшествующий началу активных интервенций со стороны министерства, — примерно до 2006 г. (см. далее) — максимизировал возможности заработка для своих сотрудников. «Возможности заработка» могут значить три разные вещи: 1) возможность получить больше денег за тот же объем работы; 2) возможность получить столько же денег за меньший объем работы; 3) возможность найти дополнительную работу в том же вузе. Наша гипотеза состоит в том, что вуз принимал любую инициативу, которая позволяла увеличить доходы какой-то части его сотрудников, если в краткосрочной перспективе она зримым образом не сокращала доходы остальных или если выигравшие могли предложить работающий вариант перераспределения своих выигрышей, компенсирующий потери пострадавшей стороне (side-payments). О каждом слове в этом недоопределении нужно было бы написать самостоятельную статью. «Зримым в краткосрочной перспективе», например, означает, что действия, ухудшающие положение других членов коллектива, возможны или если те о них не осведомлены при существующем режиме внутриорганизационной прозрачности (так, дела ректората обычно считаются вотчиной ректора и оставляются на его усмотрение, так что он может нанимать своих родственников или выписывать отдельным сотрудникам астрономические по сравнению с окладами ППС доплаты), или если последствия наступят в неопределенном будущем (например, когда коллеги предельно снижают стандарты преподавания). Ясно, что эти характеристики изменчивы во времени и от индивида к индивиду, тем не менее они складываются в логику сосуществования «живи и давай жить другим». Возможно, что эту логику изменили недавние политические реформы в университете, увеличившие влияние ректора, в сочетании с возрастанием значимости доходов по программам поддержки ведущих исследовательских университетов, так что акцент сместился на максимизацию доходов по статьям, охваченным мониторингом эффективности и различными «дорожными картами» (такими как сумма НИОКР в расчете на одного научно-педагогического сотрудника). Произошли ли по-

банкротства. Это положение очевидным образом валидно для постсоветских академических организаций, которые постоянно испытывали хроническое недофинансирование⁸.

Идея стратегии предполагает, что каждый вуз решает, к какому из нескольких возможных направлений удовлетворения своих экономических потребностей обратиться. Наша альтернативная гипотеза состоит в том, что он предпочел бы развиваться во всех направлениях сразу, осваивая столько «кормовых баз», сколько получится, однако не всем вузам удается двигаться во все стороны сразу с одинаковым успехом. Возникают внешние препятствия, которые блокируют его эволюцию, и именно они формируют индивидуальную физиономию вуза. Нет оснований полагать, что какие-то вузы сознательно воздерживались от сдачи в аренду площадей или заключения хоздоговоров с производством, тем более от открытия приема на юридические специальности. Не у всех, однако, были годные для сдачи в аренду площади, не у всех было что предложить предприятиям, и уж точно не все были в состоянии начать готовить юристов.

Именно основные препятствия определяют, какие экономические ниши существуют и какой вуз попадет в какую из них. Экономическая типология вузов, таким образом, должна быть, по сути, типологией барьеров. Ретроспективно развитие организации может создавать впечатление, что вуз стремился окзаться в той или иной нише — направлялся именно туда, куда хотел попасть. Однако экономические ниши далеко не равноценны, и в некоторых из них вряд ли кто-то когда-то хотел бы оказаться по своей воле. «Выбор» такой ниши в реальности означает отсутствие выбора. Вынужденная экономическая специализация диктует дальнейшую дивергенцию — вузы эволюционируют в сторону наибольшей приспособленности к своей нише и оказываются в разной степени подготовленными к изменениям во внешней среде; иногда неоптимальная специализация в новых условиях оказывается конкурентным преимуществом.

Какого рода барьеры могли сыграть наибольшую роль в процессе деления российских вузов на виды и подвиды? Исходя из того, что было сказано выше об экономической подоплеке

добные изменения и насколько существенными они были — эти вопросы остаются, однако, открытыми.

⁸ То, что это переживание не стало слабее с увеличением в разы их финансирования, многое говорит о человеческой психологии. В случае с зарплатами ученых, дело, видимо, не столько в абсолютном объеме, сколько в том, что университетские преподаватели, ориентируясь как на традиционные советские представления, так и на глобальные модели, видели себя представителями среднего класса или даже высшего среднего класса и считали себя недооцененными, если их зарплаты не дотягивали до этого стандарта.

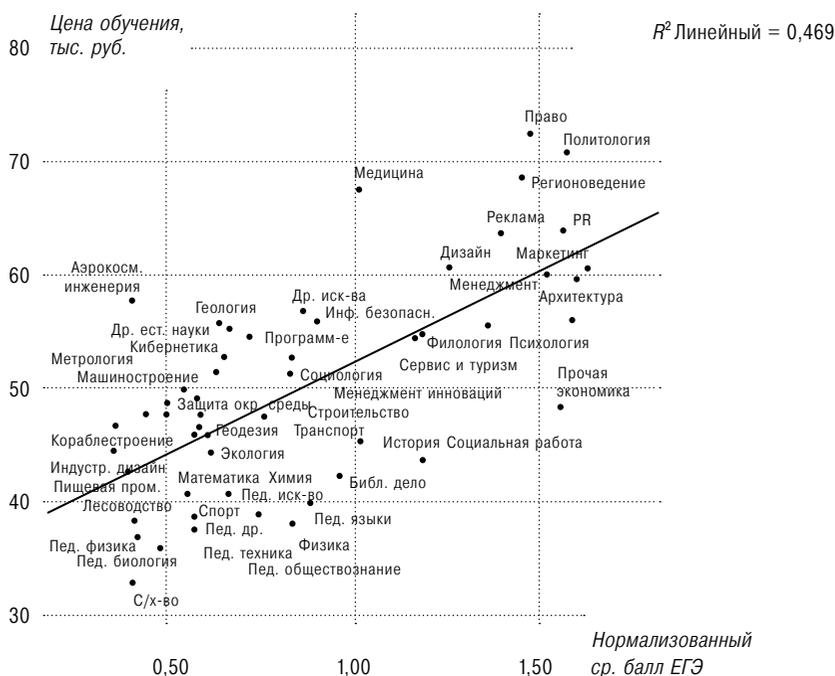
их поведения, это должны были быть ограничения, затрагивающие наиболее значимые статьи вузовского финансирования, — что-то, что открывало или закрывало для вузов поступления из самых важных экономических источников. Как мы увидим далее, основным источником финансирования для большинства постсоветских вузов являются деньги, которые платят за обучение внебюджетные студенты или приносят с собой бюджетные в качестве госзадания. Максимизация доходов на протяжении раннего постсоветского периода (до 2006 г. включительно) означала в первую — и почти единственную — очередь увеличение студенческой популяции. Оно обеспечивало открытие новых ставок, продвижение профессоров на позиции завкафедрами и возможность внутреннего совместительства; кроме того, оно допускало много форм экономии на масштабе — от проведения по бумагам одной лекции как нескольких, прочитанных разным группам, до продажи в добровольно-принудительном порядке своих учебных пособий в большом числе экземпляров. Увеличить студенческую популяцию можно было двумя способами: запрашивать контрольные цифры приема на бюджетные места у министерства или привлекать студентов на внебюджет. Шансы на выделение бюджетных мест со стороны государства зависели прежде всего от:

- а) государственного/негосударственного статуса вуза. Хотя крупнейшие негосударственные вузы время от времени получали одно-два бюджетных места, в целом эти места распределялись внутри государственной образовательной системы;
- б) принадлежности к правильному «семейству». Наследием советской (и отчасти досоветской) конструкции системы высшего образования было существование подсистем вузов, связанных с профильными министерствами. Всего таких подсистем было несколько десятков, но многие состояли из одного-единственного института, обслуживавшего непосредственно министерство или ведомство (как МГИМО при МИДе). Другие «семейства» объединяли десятки вузов: педагогических, сельскохозяйственных, культуры и искусств, медицинских. Министерство значительно сложнее было убедить выделить места вузу, если тот считался непрофильным. Например, сельскохозяйственному вузу сложнее было получить места менеджеров, чем классическому университету. В деталях основные «семейства» описываются ниже;
- в) статуса конкретного вуза внутри «семейства». Еще одним советским наследием было выделение головных вузов. Им бюджетные места давали охотнее, чем прочим, поскольку считалось, что качество образования в них выше, и на них возлагалась обязанность по методическому окормлению

- младших членов «семейства»⁹. В подавляющем большинстве случаев головной вуз располагался в Москве. Официально статуса головного вуза сейчас не существует, однако полуофициальная иерархия вузов, коррелирующая с общей территориально-административной иерархией населенных пунктов, сохраняется и, очевидно, сказывается на готовности выделять вузу бюджетные места;
- г) наличия конкурентов в регионе. Одним из главных аргументов при выделении мест является «потребность регионального рынка труда». Соответственно первый вуз, который запрашивает места на подготовку по специальности, никем в регионе не освоенной, имеет больше шансов, чем второй;
 - д) общего покровительства Министерства образования и науки (под разными названиями) по отношению к группе специальностей, приоритетной с точки зрения стратегии социального и экономического развития или обороноспособности;
 - е) востребованности вуза, измеряемой конкурсом. Она была особенно значимой в первые постсоветские годы, когда преобладало понимание высшего образования как средства удовлетворения потребностей личности в саморазвитии. Уже к концу 1990-х, однако, опасения по поводу перепроизводства экономистов и юристов привели к тому, что наличие высокого конкурса на специальность в каком-то университете перестало расцениваться как однозначное указание на необходимость выделения ему новых бюджетных мест по данному профилю. Если очень высокий конкурс уже не влечет за собой важных последствий, то очень низкий по-прежнему подразумевает таковые: неспособность набрать студентов на выделенные министерством контрольные цифры почти неизбежно оборачивается сокращением этих цифр на следующий год;
 - ж) союзников в министерстве. Несколько агентов участвуют в лоббировании выделения мест тому или иному вузу: конкретный «академический предприниматель», продвигающий данную специальность, ректор, в отдельных случаях даже губернатор. Наличие у них связей в распределяющих госзадания ведомствах является важным преимуществом вуза;
 - з) лобби в аккредитующих инстанциях. До того как функции учебно-методических объединений были восприняты Рособрудзором, для вуза было жизненно важно иметь своих людей в общенациональных экспертных советах, которые могли обеспечить одобрение открытия программы. Сегодня остается важным участие в экспертных советах ВАКа, редакция журналов и других органах, которые могут способство-

⁹ Важным маркером старшинства в советский период было право принимать к защите диссертации, которым в некоторых «семействах», например, в институтах культуры и искусств, обладали единичные организации.

Рис. 1. Связь средней цены года обучения и минимального балла ЕГЭ по 60 специальностям в 491 государственном вузе в 2010/2011 учебном году



вать своевременному получению сотрудниками ученых степеней и дать им возможность продемонстрировать высокую публикационную активность.

Аналогичный, но более короткий список будет предсказывать шансы вуза набрать платных студентов: они зависят от популярности специальности и престижа вуза.

Специальности драматически различаются по конкурсу и по средней цене обучения на них. На рис. 1 представлены имеющиеся здесь контрасты по 60 крупнейшим специальностям и укрупненным группам специальностей (исследование подробно описано в [Ковалева, Сафонова, Соколов, 2017]). В восприятии абитуриентов и их семей престиж образования неразрывно связан с престижем профессии [Соколов, Кнорре, Сафонова, 2014], к которой это образование готовит. Для нас сейчас это существенно, поскольку объясняет, почему «семейства» обладают собственным престижем, производным от оценки привлекательности сферы деятельности, к которой они, в теории, готовят — от МГИМО, театральных и кинематографических вузов наверху до педагогических и сельскохозяйственных внизу.

Как и министерство, студенты выстраивают мысленно некоторую статусную иерархию вузов, хорошо заметную, когда мы сравниваем баллы ЕГЭ или плату за обучение в них (сравнивая плату за обучение, можно заключить, например, что дистанция между правом и физикой в 2010 г. была примерно равна дистанции между МГТУ им. Баумана и Московским государственным институтом радиотехники и электроники, ныне Московским технологическим университетом). На уровне обыденного знания в этой иерархии позиция основного вуза выше его филиалов, а государственный вуз предпочтительнее частного. Кроме того, существуют иерархия территорий, по всей видимости, та же, на которую ориентируется министерство, и определенное влияние собственной репутации вуза¹⁰. Эти соображения становятся актуальными, когда в процессе выбора вуза студентам приходится регулярно взвешивать относительную привлекательность разных программ — предпочтительнее ли более привлекательная специальность в менее привлекательном вузе или менее привлекательная в более привлекательном, а может быть, более привлекательная специальность в более привлекательном вузе, но за деньги. Вузы, занимавшие высшие строчки в иерархии и принадлежавшие к «хорошему семейству» (например, классические университеты), могли получать бюджет на самые популярные специальности, а также закрывать бюджетные места и даже набирать некоторое количество платных студентов на непопулярные специальности. Находившиеся на другом полюсе частные вузы могли рассчитывать только на то, чтобы продать по демпинговым ценам самые популярные дипломы студентам, которые не способны поступить на бюджет вообще.

При всем их разнообразии перечисленные выше обстоятельства в большинстве своем связаны с тремя сквозными «врожденными» характеристиками вуза, которые его руководство не может изменить, — в случае с индивидом это называлось бы «аскриптивным статусом». Это, во-первых, общий статус (государственный/негосударственный, основной/филиал), во-вторых, для государственных вузов — принадлежность к одному из «семейств», в-третьих, расположение в территориальном узле с определенным административным рангом (столица, крупный город — центр федерального округа, центр региона и т. д.). Административный ранг локализации вуза сказывается как на готовности министер-

¹⁰ Анализ ценообразования на рынке образовательных услуг в 2010 г. не выявил положительного влияния возраста вуза (основная переменная на американской академической сцене) на цену или средний балл ЕГЭ. Характеристики академической силы значимы для баллов ЕГЭ, но не для цены. Наконец, размер вуза и отдельного факультета значим как для баллов ЕГЭ, так и для цены [Ковалева, Сафонова, Соколов, 2017].

ства выделять бюджетные места, так и на престиже вуза в глазах студента. «Семейство» определяет, какие это будут места и насколько велико будет желание студентов поступить на них. Именно эти характеристики, таким образом, представляются наиболее вероятными кандидатами на роль независимых переменных в анализе, предсказывающем исход вузовской карьеры на основании ее стартовых точек.

Основываясь на наличных данных, мы можем предполагать, что те же переменные значимы и с точки зрения возможности привлекать финансирование из иных источников. «Семейство», очевидно, сказывается на доступности и объеме исследовательских грантов или контрактов с производством: технические вузы тут должны выигрывать, например, у институтов культуры и искусств. Статус вуза внутри «семейства», можно предполагать, влияет на готовность грантодателя или заказчика выделять ему средства так же, как он влияет на готовность абитуриента внести плату за обучение. Аграрные вузы имеют значительные неиспользованные площади, которые можно сдать в аренду или которыми можно отчитаться как «площадью лабораторий». Кроме того, возможность получения контрактов с производством зависит от общего состояния экономики региона [Соколов, 2013]. Таким образом, список потенциальных независимых переменных, хорошо предсказывающих ту или другую карьеру вуза, выглядит относительно компактным.

В нашей модели может появиться еще одна переменная, которая влияет не на шансы попасть в ту или иную экономическую категорию как таковую, а на уровень детерминированности траектории внешними обстоятельствами, на общую проактивность или реактивность организации. Эта переменная представляет собой некий аналог способности к целеполаганию и силы воли на уровне индивида. Те, у кого это свойство отсутствует, просто плывут по течению (например, наследуют профессию родителей), те, у кого оно присутствует, могут двигаться и против или поперек течения, и их судьба куда менее предсказуема.

Наличие у организации политической воли обусловлено множеством факторов, включая, например, личную харизму ректора. Однако наиболее значимой предпосылкой представляется внутриорганизационный политический режим. Описанная здесь модель экономического поведения — расширение во всех направлениях до тех пор, пока во внешней среде не встретится непреодолимый барьер, — в особенности хорошо сочетается с децентрализованной моделью управления, при которой экономические решения, принимаемые разными подразделениями вуза, в значительной мере независимы друг от друга, а общеуниверситетские органы управления в основном служат площадками согласования интересов между самостоятельными агентами в случае конфликта (например, если возникает вопрос о том, ка-

кому факультету из нескольких возможных претендентов открывать привлекательную новую специальность¹¹).

У нас нет возможности получить оценки характеристик внутривополитического режима для всех вузов, тем не менее мы знаем, что за последнее десятилетие степень централизации университетского управления существенно возросла. Образ полностью автономного и при этом децентрализованного вуза, видимо, достаточно точно описывает положение дел в системе высшего образования с 1991 по 2006 г. — в период, на протяжении которого вузы в основном были предоставлены самим себе и всячески поощрялись к тому, чтобы добывать себе пропитание самостоятельно. В 1990-е и отчасти в нулевые существовали примеры того, как факультеты были де-факто самостоятельными юрлицами с собственными банковскими счетами. В дальнейшем эта практика была изжита, тем не менее сохранилось представление, что факультет должен получить фиксированную и желанную ощутимую долю заработанных им средств. Следствием этого часто становились экстремальные проявления экономического неравенства внутри того или иного университета. В целом это была разумная система, поощрявшая частную инициативу и умевшая обращать ее на общее благо. Вуз неконтролируемо рос — или пытался расти — сразу во всех направлениях при сравнительно слабой центральной координации. Такая децентрализованная структура, «организационная анархия», фигурирует в описаниях американского исследовательского университета [Birnbau, 1988] или федерации колледжей вроде Кембриджа. Постсоветские университеты в ранний период своего развития в организационном отношении не слишком сильно от них отличались.

Датой завершения этого раннего периода можно условно считать 2006 г., когда начали сказываться изменения естественных трендов: в 2006 г. школу окончили те, кто родился в 1989 г., в последний год демографического роста. Кроме того, с этого года можно отсчитывать по нарастающей государственные инициативы, направленные на радикальное изменение сложившегося вузовского ландшафта. Одним из лейтмотивов этих инициатив был «исследовательский поворот» — попытки оценивать и вознаграждать вузы на основании их соответствия идеально-

¹¹ Новая специальность обычно появляется путем деления ближайшей к ней из уже существующих (скажем, экономисты открывают менеджмент, маркетинг и рекламу, социологи и историки — политологию и т. д.). Не всегда ясно, кто является «ближайшим», и споры здесь неизбежны. В качестве примера можно взять дискуссии, сопровождающие появление модной сегодня урбанистики, открывать которую в классических университетах вызываются географы, историки, социологи, экономисты, дизайнеры и даже философы.

му типу исследовательского университета. «Поворот» подразумевал увеличение объема исследовательского финансирования, распределяемого среди вузов на конкурсной основе (наиболее масштабными тут были Программа национальных исследовательских университетов и Программа «5–100»). Другим лейтмотивом было повышение эффективности вузовского управления, которое стояло за укрупнением вузов (начиная со слияний в рамках создания федеральных университетов) и консолидацией ректорской власти. Реформы должны были сделать ректора политически независимым от внутриуниверситетских групп влияния и вернуть ему самостоятельную инициативу. Гипотетически изменение доступных источников финансирования должно было привести к появлению новых экономических ниш и новых типов вузовских экономик. Кроме того, с возвращением ректору свободы политической воли у университетской администрации должно было появиться больше простора для политического маневра — вуз наконец получил бы возможность выработать стратегию, не сводящуюся к ползучей экспансии, инициируемой на локальном уровне. Статистически развитие в этом направлении должно было бы проявиться в сокращении связи между «врожденными» атрибутами и текущим экономическим положением университета. Нашей целью будет проверить, произошли ли все эти изменения.

Представленный далее анализ разделен на две части, соответствующие двум периодам. В первой части мы покажем, какие экономические ниши возникли к 2006 г., и оценим, насколько попадание в них было детерминировано аскриптивно. Во второй части мы рассмотрим изменения в вузовских карьерах и их детерминантах, произошедшие к 2014 г. Но прежде чем перейти к этому анализу, мы остановимся подробнее на переменной, на которую до сих пор ссылались как на самоочевидную, но которая требует осторожного обращения, — на вузовских «семействах».

2.2. Родословие российских вузов

Советские вузы были приписаны к системам министерств и ведомств, потребности которых они должны были обслуживать. Частичным исключением были университеты и политехнические институты — они напрямую подчинялись министерству, отвечающему за высшее образование. В ведении того же министерства находились педагогические вузы, выпуск которых должен был обслуживать также относящееся к его системе образование среднее.

Поскольку основной тезис нашей статьи состоит в том, что траектория вуза определяется его институциональным происхождением, мы используем классификацию вузов, которая опирается на старую советскую систему ведомственной принадлежности. Самым эффективным подтверждением нашего тезиса

было бы продемонстрировать, что на основании данных о принадлежности вуза в 1991 г. можно предсказать его нынешнее положение. Однако осуществление этого привлекательного плана затрудняется тем, что, во-первых, мы не всегда можем однозначно идентифицировать организацию, действующую в 2006 г. или, тем более, в 2014 г., с организацией, работавшей в 1991 г. (вузы периодически переживали слияния, и в результате часто сложно сказать, чьим наследником является данный университет¹²), а во-вторых, многие организации в 1991 г. еще не существовали — некоторые (например, практически все муниципальные вузы) вообще, другие в качестве вузов¹³.

Решение, которое мы выработали, выглядит следующим образом. Мы ориентировались на совокупность признаков, которые могли способствовать идентификации конкретного вуза на момент исследования с одним из знакомых еще по советскому периоду «семейств», прежде всего на сходство названия с названиями вузов, относящихся к нему, и на принадлежность к ведомству. Мы исходили из того, что институциональная среда ограничивает вариации в поведении и композиции организации (аграрный вуз не может не учить по сельскохозяйственным специальностям вовсе, а вот открытие им программ по юриспруденции затруднено) и что об этих ограничениях осведомлена внешняя аудитория (абитуриенты и их родители, чиновники, потенциальные заказчики или спонсоры исследований и т. д.), а это знание определяет их отношение к вузу.

¹² Можно пытаться выделить главный вуз при слиянии, но соответствующая информация часто недоступна. Так, зная детали, можно догадаться, что Северный федеральный университет возник в результате поглощения Архангельским государственным техническим университетом (выросшим из лесотехнического института) Поморского государственного университета (выросшего из педагогического института), а не наоборот. Однако далеко не по всем случаям объединений такие подробности известны.

¹³ В дальнейшем анализе мы во многом опирались на базу, аккумулирующую данные о трансформациях организационных ядер российских университетов с 1900 г. Она позволяет зафиксировать, что государственные вузы появлялись в советский и постсоветский период одним из четырех способов: 1) учреждением на пустом месте (возможный, но практически самый редкий вариант); 2) путем отделения факультета (частый вариант в крупных городах); 3) в результате провозглашения суверенитета филиалом; 4) в результате апгрейда организаций среднего специального образования, например училища или техникума. Такого рода апгрейды были особенно часты после 1991 г., не менее 30% существующих сегодня педагогических и аграрных вузов возникли именно этим путем. Это значит, что в исследование, при котором сравниваются начало и конец траектории, должны были бы включаться не только вузы, но и организации других типов, что очень сильно увеличивало их число.

Многие «семейства» немногочисленны, часто они представлены одним-единственным вузом, поэтому, чтобы получить «семейства» хотя бы из 15–20 членов — минимальный объем, при котором регрессионный анализ осмыслен, — необходима их группировка. Взяв за основу классификацию ISCED, мы объединяли такие «микросемейства» в «макросемейства» по сходству самых общих направлений профессиональной подготовки, которые предполагала их ведомственная принадлежность. В основном речь шла о противопоставлении инженерно-технических и экономико-правовых специальностей. Вообще говоря, эта классификационная логика была хорошо знакома еще советской системе. В Большой советской энциклопедии, вышедшей в 1974 г., выделены следующие категории вузов: университеты, экономические, политехнические, инженерные (отраслевые), сельскохозяйственные, медицинские, педагогические, физкультурные институты, вузы искусства. Отметим объединение в одну категорию экономических вузов (включавшую финансово-экономические, инженерно-экономические, институты советской торговли и т. д.) и инженерно-отраслевых вузов (от архитектурно-строительных до институтов речного транспорта), несмотря на то что в тот момент они находились в системах многих ведомств¹⁴. В данном исследовании мы выделили следующие категории вузов:

- 1) университеты;
- 2) технические вузы;
- 3) социально-экономические и правовые вузы;
- 4) медицинские вузы;
- 5) педагогические вузы;
- 6) институты культуры и искусств;
- 7) другие государственные вузы.

Университетами, позднее переименованными в классические университеты, считались государственные вузы, название кото-

¹⁴ В настоящее время большая часть отраслевых и значительная часть экономических вузов перешли в ведение Минобрнауки. Согласно данным, собранным в ходе Мониторинга эффективности образовательных организаций 2015 г., государственные несиловые вузы находятся в системе следующих ведомств: Минобрнауки, Минздрава (медицинские), Минкульты (культуры и искусств), Минспорта (спортивные), Минсельхоза (сельскохозяйственные), Федеральных агентств по транспорту (воздушному, железнодорожному, морскому и речному), Федерального агентства связи и Федерального агентства по рыболовству. По одному вузу относятся к Верховному суду, МИДу, Минэкономразвития, Министерству юстиции, Федеральной таможенной службе и Федеральной службе по интеллектуальной собственности. Наконец, несколько университетов социально-экономического профиля подчиняются напрямую правительству РФ.

рых строилось по схеме «N государственный университет» и которые находились в ведении Минобрнауки¹⁵;

К группе *технических вузов* относились государственные вузы, имеющие в своем названии слова «технический», «политехнический», «технологический» университет или институт и/или название конкретной отрасли. Мы обдумывали выделение политехнических университетов в отдельную группу, однако граница между ними и прочими техническими учебными заведениями оказалась в высшей степени проницаемой: технический институт мог на протяжении своей истории превратиться в политехнический институт, а затем стать техническим университетом (как произошло с Уральским техническим университетом, до того бывшим политехническим институтом, а начинавшим как Уральский индустриальный институт). Пересечь таким образом границу между техническими и нетехническими вузами было практически невозможно¹⁶. Гораздо больше оснований выделять в составе технических вузов следующие обособленные подсемейства: а) архитектурно-строительные институты; б) различные виды транспортных вузов (вузы водного, воздушного, железнодорожного транспорта, до сих пор сохранившие привязку к своим ведомствам); в) институты связи (также сейчас находящиеся в ведении Федерального агентства связи).

Социально-экономические и правовые вузы представляют собой наиболее разрозненную группу, в которую были объединены несколько старых «семейств»: финансово-экономические, инженерно-экономические, плано-экономические вузы, вузы советской торговли, сеть высших партийных школ, ставшая сетью

¹⁵ Изначально предполагалось разделить «старые» университеты, потерявшие дополнительные прилагательные еще до 1991 г., и «новые», которые встретили 1992 г. в качестве педагогических или (поли)технических вузов. Так же как педагогические училища превращались в лицеи, а затем в институты, они иногда превращались в «университеты без прилагательных». Мы обнаружили, однако, что такие конвертации происходили после 1991 г. сравнительно редко, и в нашей выборке из 500 вузов соответствующих примеров было менее десятка, что исключало статистический анализ. В будущем, однако, было бы интересно проследить, оказывает ли такое происхождение влияние на текущий статус вуза. Во всяком случае городской фольклор очень долго сохраняет память о том, что тот или иной университет был в недавнем прошлом педагогическим училищем.

¹⁶ Контрпримером может служить Владивостокский университет сервиса и экономики, эволюционировавший из Дальневосточного технологического института бытового обслуживания. В данном случае замена концепции бытового обслуживания концепцией сервиса позволила вузу переопределить себя как социально-экономический, а не технический. Однако этот случай является исключительным.

академий госслужбы, институты потребительской кооперации, а также несколько институтов, возникших непосредственно при министерствах и союзных ведомствах (такие как МЭСИ, готовивший кадры для союзной статистической службы). Мы добавили к ним ведомственные институты правовых и правоохранительных органов (МВД, Минюста, ФСИН), а также РГГУ с его филиалами¹⁷.

Общее между этими вузами состоит в том, что их профиль распознавался как экономический или правовой как абитуриентами, так и государством, и они обладали кадровым ядром, которое позволяло им, с одной стороны, воспользоваться рыночным спросом на эти специальности, а с другой — получать бюджетные места на них. При этом, в отличие от своих технических коллег, они не обладали балластом непопулярных специальностей, от которых невозможно было избавиться. Подгруппы, которые существуют внутри этой категории вузов и потенциально могут быть выделены для статистического анализа, — это система академий госслужбы, а также преимущественно юридические институты при правоохранительных ведомствах.

Медицинские вузы, к которым были добавлены стоматологические и фармацевтические, на протяжении всех постсоветских трансформаций оставались в ведении Минздрава. Мы отнесли к ним также один муниципальный институт сестринского дела.

Педагогические вузы представляют собой самое многочисленное и при этом хорошо структурированное «семейство», традиционно находящееся в ведении министерства образования. Они, как правило, эволюционировали на протяжении XX в. из педагогических училищ. Некоторые со временем превратились в классические университеты (например, Калининградский, Псковский, Новгородский); судя по нашим данным, конвертации из педвузов в университеты происходили равномерно с 1960-х по 2000-е, примерно по пять за каждое десятилетие.

Институты культуры и искусств — «семейство», легко идентифицируемое по ведомственной принадлежности к Министерству культуры. Оно состоит из двух групп вузов: подсемейства институтов культуры и искусств, с самого начала отвечавших за подготовку кадров для всех учреждений культуры региона, и под-

¹⁷ РГГУ, вообще говоря, в соответствии с международной классификацией ISCED должен быть зачислен в группу *humanities* наравне с институтами культуры и искусств. Мы, однако, ориентировались на российскую традицию, в которой история считается общественной наукой, а также на происхождение от Архивного института, который по самым разным параметрам больше напоминал МЭСИ, чем институт культуры.

семейства узкоспециализированных институтов и академий, которые обычно возникали изначально как училища, готовящие деятелей какого-то одного вида искусства (например, Вагановское училище, театральные училища, Литературный институт им. Горького или консерватории).

Другие государственные вузы — рудиментарная категория, к которой в нашем исследовании было отнесено одно большое «семейство»: спортивные вузы, находящиеся в епархии Министерства спорта. Их было все же недостаточно для статистического анализа, и к этой же категории мы причислили значительное число муниципальных вузов, которые не соотносили себя ни с одним из больших «семейств».

В отношении муниципальных вузов мы руководствовались следующим правилом: причисляли их к существующим «семействам», если они в точности воспроизводили названия, характерные для вузов данной категории, например называли себя консерваториями. Если же название муниципального вуза не имело аналогов в одном из «старших семейств» государственных вузов (встречались, например, такие невиданные звери, как «гуманитарно-технический институт» или «институт педагогическо-информационных технологий»), мы относили его к «другим государственным вузам».

Источниками доходов для российских университетов после распада СССР были государственные ассигнования и субсидии на реализацию образовательных программ, плата за обучение (включая плату за основные образовательные программы, дополнительное образование, подготовительные курсы), финансирование научно-исследовательской работы (государственное и негосударственное), пожертвования, а также иные виды деятельности (производство и оказание услуг, аренда и т. д.).

Относительная доля различных видов поступлений в университетских бюджетах исследовалась в рамках Мониторинга экономики образования, который осуществляется Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» на выборке из нескольких сотен государственных и частных вузов и филиалов вузов. В табл. 1 приводится распределение этих долей в 2006 г. по основным «семействам» вузов, перечисленным выше¹⁸.

3. Типы экономических ниш, 2006 г.

¹⁸ Из базы были удалены ответы представителей тех вузов, в которых при сложении долей бюджета его общий объем превышал 110% или не достигал до 90%.

Таблица 1. Средние доли разных источников финансирования в бюджетах вузов разных категорий, 2006 г., %

Тип вуза	Бюджетные средства	Платные студенты	Доп. и проф-образование	Подготовительные курсы	Исследования и разработки	Производство	Сдача в аренду помещений	Спонсоры	Прочие средства
Пром-ть и строительство (N = 56)	46,58 (19,799)	25,05 (16,165)	6,45 (6,726)	4,00 (7,230)	8,56 (8,697)	1,18 (2,466)	2,88 (4,607)	1,47 (2,996)	2,02 (4,203)
Сельское, лесное хозяйство (N = 21)	63,18 (16,990)	18,19 (11,937)	3,68 (4,769)	2,58 (2,811)	5,15 (10,739)	2,00 (5,046)	1,97 (2,510)	1,57 (2,872)	2,41 (5,021)
Экономика и право (N = 69)	32,64 (28,784)	47,12 (31,825)	9,86 (12,301)	2,74 (4,042)	3,48 (5,819)	0,20 (0,868)	0,95 (2,812)	0,55 (1,888)	1,64 (5,249)
Здравоохранение (N = 17)	52,77 (21,379)	24,18 (13,235)	11,27 (10,174)	6,24 (12,243)	2,19 (3,419)	3,09 (9,927)	1,25 (1,799)	2,42 (5,635)	1,50 (3,693)
Образование (N = 37)	58,61 (26,494)	31,22 (26,836)	3,81 (5,175)	1,83 (3,087)	2,26 (3,989)	1,18 (5,143)	0,68 (1,481)	0,72 (1,768)	0,52 (1,378)
Университет (классический) (N = 24)	43,48 (19,560)	32,93 (20,688)	6,86 (9,901)	4,65 (9,713)	6,55 (5,918)	1,37 (3,371)	1,03 (2,141)	0,51 (0,774)	2,23 (3,525)
Культура, иск-во и кинематография (N = 38)	64,27 (28,722)	18,80 (23,058)	2,53 (3,437)	3,11 (4,543)	1,39 (3,209)	1,26 (3,867)	1,78 (3,907)	0,85 (2,059)	5,34 (14,177)
Частный (N = 175)	0,73 (5,666)	80,43 (23,591)	9,07 (14,722)	2,67 (5,768)	2,91 (5,326)	0,43 (2,077)	0,71 (4,826)	1,35 (8,994)	0,71 (2,508)
Другой государственный (N = 17)	51,99 (28,777)	16,69 (16,320)	3,58 (3,842)	3,79 (6,161)	1,30 (2,012)	1,77 (3,266)	0,99 (1,662)	1,68 (3,730)	0,23 (,518)
Всего (N = 459)	30,16 (31,683)	49,49 (34,771)	7,43 (11,458)	3,10 (6,076)	3,84 (6,391)	0,88 (3,397)	1,24 (3,970)	1,17 (5,954)	1,59 (5,438)

В скобках — стандартные отклонения.

Из табл. 1 видно, что доли бюджетных средств (не разбитых по категориям, но представлявших собой в тот период тесно привязанные к числу студентов ассигнования) в составе финансирования разных категорий вузов драматически различаются. Этим средствам практически вовсе не достается частным вузам, а у госвузов они составляют от менее трети (социально-экономические вузы) до почти двух третей общего бюджета (сельскохозяйственное «семейство» и вузы культуры и искусств). В платном высшем образовании разброс показателей также очень сильный: от сектора частных вузов, на 80% обеспечиваемых за счет частного специалитета, до сельскохозяйственных вузов и институтов культуры, в которых доля этой статьи бюджета не дотягивает и до 20%.

Таблица 2. **Основные типы вузовских экономик в 2006 г.**
Результаты иерархического кластерного анализа данных по 459 вузам

Кластер	Бюджетные средства	Платные студенты	Дополнительное и профобразование	Подготовительные курсы	Исследования и разработки	Производство	Сдача в аренду помещений	Спонсоры	Прочие средства
1 (N = 76)	42,44 (11,656)	35,25 (12,393)	10,21 (11,486)	2,72 (3,334)	5,69 (7,179)	0,88 (2,464)	0,62 (1,308)	0,65 (1,595)	1,67 (8,753)
2 (N = 67)	58,61 (11,011)	21,73 (7,943)	3,61 (6,683)	2,58 (2,847)	4,86 (4,965)	,88 (2,081)	3,25 (4,443)	1,01 (1,947)	3,44 (6,684)
3 (N = 68)	78,67 (14,087)	7,09 (5,424)	3,36 (4,975)	4,15 (7,780)	1,94 (4,061)	1,31 (4,267)	1,01 (2,840)	1,14 (2,619)	1,44 (4,078)
4 (N = 218)	2,59 (6,965)	79,24 (23,389)	8,75 (13,397)	2,73 (6,266)	3,09 (5,889)	0,54 (2,464)	0,61 (2,214)	1,34 (8,222)	1,08 (3,757)
Всего	30,46 31,823	51,03 34,775	7,35 11,491	2,93 5,733	3,64 5,881	0,77 2,782	1,09 2,824	1,13 6,037	1,61 5,546

В скобках — стандартные отклонения.

На следующем шаге мы попробуем выделить с помощью иерархического кластерного анализа основные типы вузовских экономик. В литературе описаны несколько экономических типологий, созданных таким образом [Абанкина и др. 2013]. В отличие от прежних экспериментов, в которых привлекались данные о разнородных характеристиках, в основном извлеченные из министерской статистики, мы в качестве первичных шкал использовали только строго экономические параметры — доли доходов бюджета из разных источников. Мы осуществили иерархический кластерный анализ, учитывая проценты бюджета как счетные наблюдения (counts) и опираясь на алгоритм минимизации внутригрупповых дистанций, чтобы бороться с крайне скошенным вправо распределением почти всех переменных. Между решениями, разбивающими массив на четыре и пять кластеров, пролегалo явное «колeно» — выигрыш в объясненной дистанции резко сокращался на пятом шаге, — что оправдало выбор в пользу четырехкластерного решения. Средние показатели для каждого из финансовых источников для вузов, вошедших в полученные четыре кластера, приведены в табл. 2.

По мере движения от первого к третьему типу вузов доля госбюджетных источников возрастает от примерно 40% до почти 80%. Первый тип вузов, который можно назвать «сбалансированным», предполагает примерно равную долю доходов от бюджетных и внебюджетных студентов при более высоких, чем во всех

прочих группах, доходах от дополнительного образования и научной работы. Ему противостоит третий тип, «бюджетники», в котором государственные ассигнования составляют почти 80% доходов, а все остальные поступления незначительны. Второй тип является во всех отношениях промежуточным между первым и третьим, ближе к первому по доходам от НИР. Наконец, четвертый тип — «продающиеся» — характеризуется абсолютным преобладанием (почти 80%) платного бакалавриата как источника доходов.

В какой мере описанные нами типы вузов были «разными, но равными», а в какой они создавали иерархию? Данные, которые можно извлечь из Мониторинга эффективности образования, скорее свидетельствуют в пользу предположения, что кластеры образуют иерархию от первого к четвертому. От первого к четвертому убывают размер зарплат (при том что доля зарплат в бюджете вуза растет¹⁹), конкурс и медианная плата за обучение (средняя плата за обучение в четвертом выше, чем во втором и третьем, — об этом см. далее). Первый тип вузов выглядит самым благополучным, результатом успешной траектории, которую каждый хотел бы проделать. Но у всех ли был такой шанс?

3.1. Детерминанты организационной карьеры в ранний постсоветский период

Что определяет, к какой модели экономики будет относиться конкретный вуз? В табл. 3 представлено разбиение исследованных вузов по типам вузовских экономик. Классические университеты и вузы промышленности и строительства относительно отчетливо тяготеют к «сбалансированной» схеме с диверсифицированными доходами, сельскохозяйственные и культуры — к «бюджетной» схеме, частные вузы существуют почти исключительно в «продающейся» нише, наконец, вузы экономики и права распределены между первой и четвертой нишами.

«Продающаяся» модель экономики в этом смысле особенно интересна. В ней сосуществуют частные вузы и меньшее количество государственных, предлагающих популярные социально-научные специальности (с небольшой примесью технических, в основном архитектурных). При этом государственные и негосударственные вузы отчетливо различаются по уровню благополучия — и в смысле зарплаты, и в смысле конкурса.

Мы используем мультиномиальную логистическую регрессию для того, чтобы вычислить шансы обзавестись определенной моделью экономики для каждой из категорий вузов с учетом других их характеристик — статуса головного вуза или филиала, расположения в Москве или за ее пределами. В табл. 4 приведено соотношение шансов (*odd's ratio*) для вузов с данной ха-

¹⁹ В тот период бюджетные выплаты привязывались в первую очередь к числу студентов. Соответственно внебюджет — это то, что данный вуз зарабатывал *сверх* гарантированного минимального дохода.

Таблица 3. **Распределение типов вузов по четырем типам экономик**

	Кластер				Всего
	1	2	3	4	
Промышленность и строительство	18 32,1%	21 37,5%	10 17,9%	7 12,5%	56 100,0%
Сельское, лесное хозяйство	2 10,5%	8 42,1%	8 42,1%	1 5,3%	19 100,0%
Экономика и право	18 28,6%	6 9,5%	8 12,7%	31 49,2%	63 100,0%
Здравоохранение	6 42,9%	3 21,4%	4 28,6%	1 7,1%	14 100,0%
Образование	9 25,7%	10 28,6%	12 34,3%	4 11,4%	35 100,0%
Университет (классический)	12 60,0%	7 35,0%	0 0,0%	1 5,0%	20 100,0%
Культура, искусство и кинематография	4 10,8%	9 24,3%	21 56,8%	3 8,1%	37 100,0%
Частный вуз	1 0,6%	0 0,0%	0 0,0%	169 99,4%	170 100,0%
Другой государственный вуз	7 41,2%	3 17,6%	5 29,4%	2 11,8%	17 100,0%
	76 17,7%	67 15,6%	68 15,9%	218 50,8%	429 100,0%

рактической характеристикой иметь ту или иную модель экономики. Так, 1,34 в столбце 1/4 напротив «классического университета» означает, что при учете других переменных вероятность для университета иметь сбалансированную, а не «продающуюся» модель экономики на 34% выше таковой для «другого государственного вуза» (опорная категория), — иными словами, при прочих равных условиях тот факт, что вуз классический, делает его шансы оказаться «продающимся», а не сбалансированным, ниже по сравнению с «другим государственным вузом».

Значимые коэффициенты обозначены звездочками, однако надо иметь в виду, что из-за небольших размеров выборки уровня значимости достигали только драматические различия. В целом коэффициенты вполне осмысленны: в дополнение к уже обсуждавшимся закономерностям установлено, что филиал с гораздо большей вероятностью принадлежит к типу «продающихся», чем головной вуз (вероятно, вследствие нежелания выде-

Таблица 4. **Отношения шансов принадлежать к четырем типам экономики для категорий вузов.** Результаты мультиномиальной регрессии

	Шансы					
	1/4	2/4	3/4	1/3	2/3	1/2
Промышленность и строительство	0,45	1,06	0,28	1,59	3,79	0,42
Сельское хозяйство	0,18	1,29	0,79	0,23	1,63	0,14*
Экономика и право	0,21*	0,19	0,14*	1,54	1,37	1,12
Здравоохранение	0,49	0,44	0,37	1,35	1,20	1,12
Образование	0,36	0,78	0,57	0,63	1,37	0,46
Классический университет	1,34	1,59	0,00**	+∞***	+∞***	0,84
Культура	0,25	1,16	1,54	0,16*	0,75	0,21*
Частный вуз	0,00**	0,00**	0,00**
Другой государственный вуз (база)						
Головной вуз	8,28**	26,27**	22,97**	1,08	1,42	0,76
Немосковский вуз	2,78*	3,67*	2,58	0,36	1,14	0,32

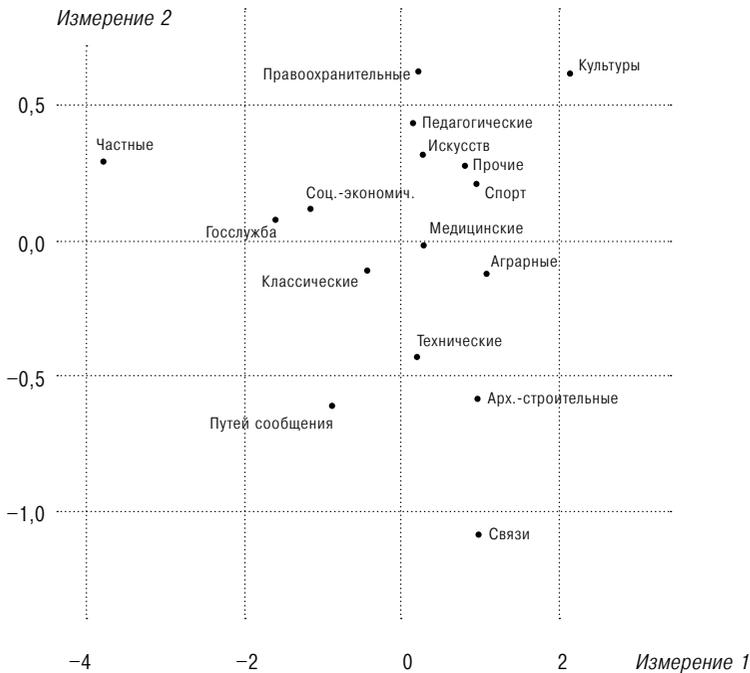
* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

лять на филиалы бюджетные места и общего отношения к ним как к «дойным коровам»), а московский вуз — чем нестоличный. Соответствующая модель позволила правильно отсортировать 74% случаев (псевдо- R^2 Найджелкерке — 0,718, МакФадден — 0,413, count adjusted — 0,474). Несмотря на грубость группировки (помимо создания обобщенных «семейств» мы разделили всю Россию на Москву и не-Москву), трех простых переменных хватает, чтобы правильно предсказать расположение примерно 3/4 отдельных вузов²⁰.

Мы воспользовались тем же массивом данных, чтобы оценить, насколько наша группировка подсемейств в «семейства» отвечает их экономическим особенностям. Мы выделили сред-

²⁰ Из-за сингулярностей в матрице оценки значимостей носят иллюстративный характер. Многоточия указывают на неопределенные величины; плюс бесконечность — произвольное очень большое число. В значительной мере высокие коэффициенты отражают присутствие одной большой группы вузов, почти без исключений демонстрирующих одну модель экономики, — частных вузов. Когда мы удаляем их и оставляем только государственные, коэффициенты сокращаются: Найджелкерке — до 0,4, МакФадден — до 0,24, и тем не менее модель правильно распределяет более половины вузов.

Рис. 2. **Пространство вузовских экономик.**
Многомерное шкалирование структуры вузовских доходов по типам вузов



ние показатели разных статей бюджета для небольших групп вузов, насчитывавших не менее трех членов. Мы разделили вузы культуры (неспециализированные, 20 единиц) и вузы искусства (специализированные, 19 единиц), выделили из технических вузов университеты путей сообщения (8 единиц), архитектурно-строительные вузы (6 единиц) и вузы связи (3 единицы), обособили в составе социально-экономических вузов академии госслужбы (11 единиц) и группу вузов, связанных с правоохранительными органами и предлагающих в основном юридическое образование (9 единиц), и, наконец, извлекли из «прочих» спортивные вузы (9 единиц). Затем усредненные данные о распределении доходов в их бюджете по статьям были введены в многомерное шкалирование. На рис. 2 показано полученное двумерное решение²¹.

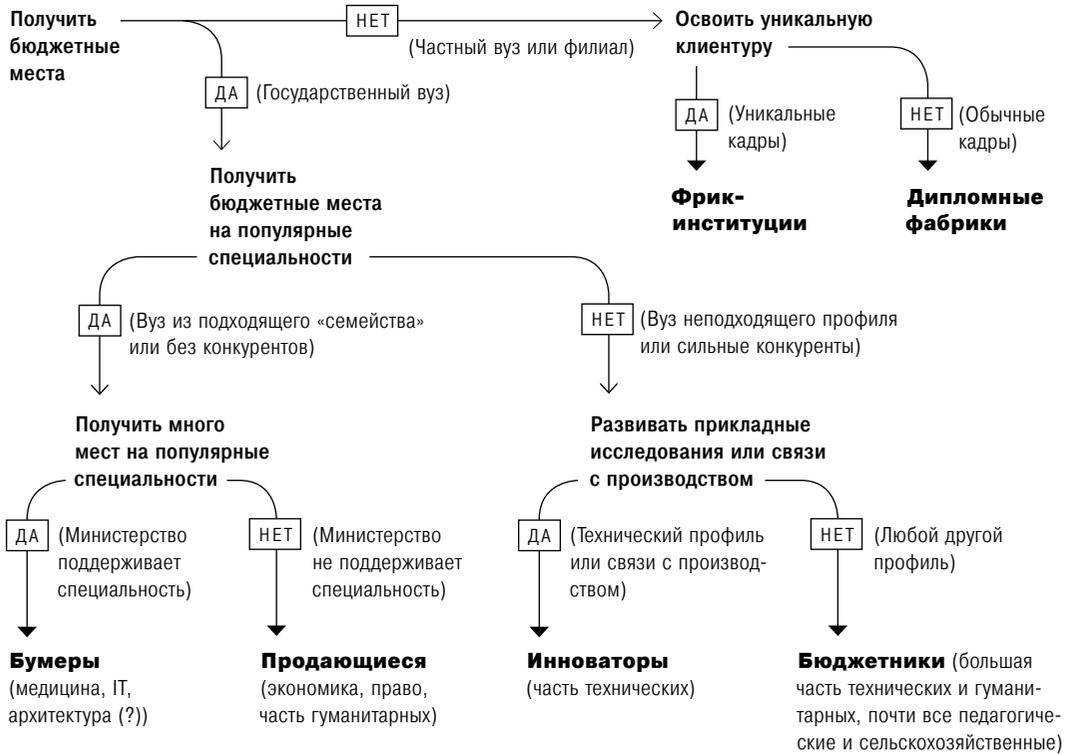
Первое, горизонтальное измерение отчетливо соответствует доле доходов от платных студентов — от очень высоких по-

²¹ Двумерное решение имеет стресс в 0,061 и RSQ в 0,989—иными словами, оно практически идеально.

казателей слева до низких показателей справа. Второе измерение соответствует доле доходов от необразовательной активности — исследований, контрактов и аренды. Высокие значения оказались внизу графика, низкие — наверху. Объединенные нами в «семейства» вузы демонстрируют явное притяжение друг к другу: технические, строительные вузы, вузы путей сообщения и связи образуют группу внизу, академии госслужбы находятся рядом с социально-экономическими вузами, и вместе они тяготеют к частным, вузы искусства чуть лучше продают свои образовательные услуги, чем бывшие институты культуры, но все равно отстоят не слишком далеко от них. Выбиваются из нашей классификации правоохранные вузы, которые «продаются» явно менее активно, чем преимущественно экономические. Предсказательную силу группировки «семейств» можно было бы увеличить, добавь мы правоохранителей к педагогам, однако, ориентируясь на содержательные соображения, мы оставили их на месте.

Как мы можем интерпретировать эти сведения о траекториях вузов в ранний постсоветский период? Проще всего продемонстрировать это графически. На рис. 3 представлено своеобразное дерево решений, которые, можно было бы сказать, принимает вуз, — если бы все эти решения не принимались за него. Первую развилку составляют получение и неполучение контрольных цифр приема. Сложно представить себе вуз, который от этих цифр отказался бы по своей воле, однако у частных вузов не было шансов их получить вовсе, а у филиалов они были ограничены. Далее у вузов без бюджетных мест имелись две опции — и именно здесь появляется нечто, напоминающее сознательный выбор. Они могли или продавать по демпинговым ценам дипломы по самым популярным специальностям самым невзыскательным студентам, или попробовать ориентироваться на какую-то аудиторию или клиентуру, которую в силу тех или иных внутренних ограничений государственные вузы не могли удовлетворить: например, взяться за религиозное образование или привлечь преподавателей, которые могли принести деньги на свои зарплаты с собой и нуждались только в максимально комфортной обстановке, которая позволяла бы им именоваться профессорами при международных контактах. На новейших статистических данных Мониторинга эффективности 2014–2016 гг. видно, что крайние значения по большинству измерений — как в положительную, так и в отрицательную сторону — занимают частные вузы, которые окружают монолит государственной образовательной системы. Первая линия поведения порождала «дипломные фабрики» — нашу четвертую модель экономики в ее *low-cost*-варианте. Вторая давала всевозможные фрик-институты (например, частный вуз, получающий большую часть доходов от исследований), которые плохо укладывались в статистические кластеры.

Рис. 3. Развилки в траекториях постсоветских вузов



Двигаясь в другую сторону, вуз, который являлся государственным и мог получить бюджетные места, оказывался перед следующей развилкой. Среди мест, на которые по своему статусу (принадлежность к «семейству», локализация) он мог претендовать, могли быть, а могли и не быть места на популярные среди студентов специальности. Далее, даже если места выделялись, они могли выделяться более или менее щедро — в зависимости от того, виделось ли это направление министерству как приоритетное. Если места на популярную специальность выделялись щедро, то вуз мог просто расти, пополняя популяцию бюджетных студентов внебюджетными по своему вкусу. Хотя никто не встречал со стороны министерства полной безотказности, вузы или факультеты²²,

²² Особенно в случае с крупными классическими университетами конкретную нишу занимали не столько университеты в целом, сколько отдельные факультеты. В одном вузе факультет прикладной математики и информационных технологий мог быть «бумером», юрфак — «продающимся», а физический факультет при этом балансировал на грани «бюджетника».

готовившие айтишников, архитекторов или медиков, в общем, приближались к этому идеалу. Если, с другой стороны, министерство тормозило экспансию популярной специальности, то расширение все равно происходило, но за счет платных студентов. Первый из этих сценариев давал вузы-«бумеры», которые колебались между первой и четвертой моделями. Второй производил чистый тип четвертой модели, «продающихся», в ее «элитном варианте».

Если контрольные цифры выделялись на непопулярные специальности, то внебюджетный прием был ограничен, а местами даже прием на бюджет был под угрозой провала. Тут дополнение к бюджетным ассигнованиям можно было черпать в ресурсах, которыми университет обладал, — в зданиях (сдача в аренду часто была не признаком добровольного выбора диверсификации, а сигналом бедствия: она свидетельствовала о том, что у вуза не получается набрать студентов), исследованиях, контрактах с производством. Значительная доля таких ресурсов производила экономическую модель «инноваторов», которые распределялись между нашим первым и вторым типами. Там, где пространства для инноваций не было (университеты культуры, сельскохозяйственные вузы, часть педагогических), бюджет оставался не только основным, но часто и единственным источником доходов.

4. «Исследовательский поворот» — победители и проигравшие

Так выглядела система, которая сложилась примерно за 15 лет естественной эволюции. Основной вектор развития вузов задавало стремление открывать популярные специальности, пытаться добыть на них контрольные цифры и рекрутировать платных студентов, поскольку по этому каналу в систему поступало не менее 80% средств; все остальные источники доходов — если мы не берем частные фрик-институты и отдельные технические вузы типа «Станкина» — были просто небольшим дополнением. Следующее десятилетие было отмечено тремя изменениями: 1) окончанием экспансии и сжатием рынка образовательных услуг под воздействием демографического провала; 2) развитием государственной политики поощрения вузов за исследовательскую деятельность и наказания, разными способами, за ее недостаток; 3) отчасти в рамках этой политики изменением моделей внутреннего управления университетами, которые должны были дать ректору больше инициативы, чем тот имел прежде.

Было ли результатом всех этих преобразований обнуление прежней иерархии и появление у всех вузов равных шансов соревноваться за лидерство? Изучение статистики, собранной в рамках Мониторингов эффективности образовательных организаций 2013 и 2014 гг., свидетельствует скорее об обратном (табл. 5).

Мы видим, что государственные вливания, связанные с «исследовательским поворотом», достались прежде всего двум категориям вузов — техническим и, в существенно меньшей степени, классическим университетам. Эти категории вузов остались не самыми популярными у студентов: средние баллы на бюджетные места в социально-экономических и в частных (в той мере, в какой эти места вообще доставались частным вузам — обратите внимание, что в этой ячейке только 31 организация) по-прежнему значительно выше. Недостаток студенческого интереса и соответственно платы за обучение, однако, компенсировался притоком исследовательского финансирования. Медианный доход технического вуза от бюджетного финансирования исследований и разработок в 3 раза превосходит аналогичный показатель по вузовской популяции в целом (при этом среднее в 3 с лишним раза превосходит этот медианный показатель, т. е. львиная доля финансирования достается очень небольшому числу университетов-счастливчиков). Как результат, зарплаты в технических вузах почти сравнялись с зарплатами в классических университетах и далеко оторвались от зарплат во всех остальных вузах, особенно в традиционных неудачниках вроде университетов культуры и искусств и аграрных вузов. Помимо прямого поступления средств в их бюджеты технические вузы (или соответствующие факультеты внутри вузов) оказались в выигрыше и во многих других отношениях. Им, в частности, оказалось на руку введение мониторингов эффективности, которые в значительной мере сделали критерием эффективности вуза именно ту деятельность (масштабные исследования, контракты с производством), которая по необходимости развивалась в предшествующее десятилетие в основном в технических вузах. То, что раньше было в лучшем случае частичной и вынужденной заменой возможности предложить абитуриенту популярные специальности, стало внезапно ключом к дальнейшей экспансии. С тех пор как министерство декларировало намерение распределять контрольные цифры приема пропорционально баллам мониторинга, измеряющим исследовательские достижения, новая иерархия вузов стала свершившимся фактом.

Произошла небольшая революция, если под революцией понимать переход значительной части ресурсов в руки прежде подчиненной группы. Важно, однако, что, хотя победители и проигравшие и поменялись местами, границы между ними остались на том же месте. Унаследованные от советских времен «семейства» вузов сохранили свою значимость, и, возможно, принадлежность к одному из них сегодня решает больше, чем когда-либо.

В качестве заключительной иллюстрации обратимся к списку вузов, ставших национальными исследовательскими университетами и/или вошедших в Программу «5–100». Из 29 националь-

ных исследовательских университетов 19 принадлежали к нашей категории «промышленность и строительство», 8 — к классическим университетам (из них 2 преобразованы из политехнических после 1991 г.), по одному — к медицинским и социально-экономическим; 11 находятся в Москве. Из 21 вуза, которые вошли в «5–100», техническими являются 9 (2 были ими недавно), 11 — классическими и 1 — медицинским (6 находятся в Москве). Ни один из участников этих программ не является негосударственным вузом и ни один не расположен в городе с населением менее 500 тыс. человек.

5. Дискуссия и выводы

В результате проведенного анализа мы увидели, что экономические стратегии, выделенные в обстоятельных трудах, посвященных типологиям российских университетов, — экспансия, диверсификация и проч. — в действительности описывают разные ниши, и попадание вуза в одну из них в основном определяется его «врожденными» характеристиками. Выбор той или иной стратегии отражает не столько намерения руководства вуза, сколько наличие возможностей для движения в каждом из этих различающихся по привлекательности направлений. На протяжении раннего постсоветского периода предпочтительным направлением, очевидно, было открытие популярных у студентов специальностей, по возможности с получением на них бюджетных мест. Государственные вузы, которые могли открыть такие специальности, особенно если они располагались в миграционно привлекательном регионе и не несли на себе стигму филиала, превращались в процветающие по российским меркам «продающиеся» академические экономики. Государственные вузы, которые не могли двигаться в этом направлении, оставались на скудном бюджетном довольствии или экспериментировали с альтернативными источниками финансирования. Негосударственные — за немногими исключениями — в основном вынуждены были выживать за счет демпингового предложения наиболее популярного образования. Основным фактором, определявшим судьбу государственных вузов, было «семейство», к которому они принадлежали, позволявшее или не позволявшее им распознаваться как легитимные поставщики популярного образования в глазах чиновников и абитуриентов. Продолжая аналогию с социальной стратификацией, можно представить себе вузы поделенными на ряд неравных по своему положению родов, и те, кто появился на свет внизу пирамиды, почти не имеют шансов подняться к ее вершине.

«Исследовательский поворот» оказался подарком для тех вузов, которые в предыдущий период были вынуждены экспериментировать с альтернативными источниками доходов, такими как гранты или контракты с производителями. Он не изменил, однако, факта структурной детерминированности успешности, по-

Таблица 5. **Конкурс, исследовательское финансирование и средние зарплаты в вузе**, средние показатели, медианы (в скобках) и общее число случаев

Принадлежность к одной из групп вузов	Средний балл ЕГЭ поступающих на бюджет	Средний балл ЕГЭ поступающих на платное обучение	Доходы от НИОКР на одного НПР из гос. источников, тыс. руб.*	Зарплаты в вузе по отношению к средней зарплате по региону, %
Классические университеты	67,45	60,96	111,61	135,93
	(67,62)	(61,10)	(69,64)	(134,96)
	88	88	88	88
(Поли)технические вузы	66,60	58,79	237,98	131,58
	(65,66)	(58,35)	(76,85)	(126,25)
	137	137	139	138
Педагогические вузы	65,45	58,68	76,86	120,09
	(65,27)	(58,27)	(34,54)	(116,46)
	41	39	41	40
Сельскохозяйственные вузы	57,07	54,47	37,19	113,37
	(56,77)	(54,15)	(35,40)	(110,69)
	54	55	55	55
Социально-экономические или правовые вузы	77,25	63,45	73,61	118,74
	(77,30)	(62,17)	(26,18)	(114,23)
	50	54	59	59
Медицинские вузы	83,84	67,34	50,27	117,41
	(85,56)	(67,47)	(33,42)	(113,44)
	48	48	48	47
Вузы культуры и искусств	66,67	63,15	75,45	103,11
	(66,25)	(62,35)	(41,25)	(103,61)
	70	59	70	71
Силовые вузы	58,60	53,42	47,77	119,06
	(58,73)	(53,71)	(24,53)	(100,62)
	18	19	20	20
Частные вузы	72,01	58,37	24,44	77,47
	(69,55)	(57,98)	(0,00)	(72,24)
	31	241	298	296
Всего	68,26	59,69	83,59	106,04
	(66,62)	(59,15)	(26,83)	(109,86)
	537	740	818	814

* Этот показатель отсутствует в данных мониторинга и был получен в результате серии вычислений. В мониторинге был объем доходов от НИОКР, кроме государственных источников, в расчете на одного научно-педагогического работника (НПР), но не было ни общих объемов доходов от НИОКР, ни числа НПР. Число НПР, однако, можно было вычислить на основании данных о доле НПР, имеющих ученые степени, в расчете на 100 студентов. Объем НИОКР в доходах вуза был получен из доли НИОКР в доходах вуза и показателя «доходы вуза из всех источников в расчете на одного студента». Где-то в этих рядах вычислений возникали ошибки (или они были в исходных данных), потому что примерно в 5% случаев получены отрицательные значения (почти исключительно в маленьких негосударственных вузах). Тем не менее общая картина осмысленна и хорошо согласуется с иными данными — например, с общим объемом НИОКР в вузе, сведения о котором есть в исходной статистике.

Источник: Данные Мониторинга эффективности образовательных организаций 2014 г. без учета филиалов.

скольку склонность к подобному экспериментированию определялась тем, вступил ли университет в 1990-е, числя в своих рядах значительное число ученых с международной репутацией, и был ли он связан с сохранившимися отраслями промышленности, и даже тем, в каком регионе он находился²³. Попадание вуза в число выигравших от «исследовательского поворота» было также подготовлено его «врожденными» особенностями, и есть все основания полагать, что возникшие в прошлом контрасты только усилились под воздействием государственных вливаний.

Почему мы не видим признаков того, что освобождение ректора от контроля со стороны коллектива сделало карьеры вузов менее детерминированными их аскриптивными атрибутами? Есть два обстоятельства, в силу которых расширение формальных полномочий ректора могло слабо изменить организационное поведение. Во-первых, развитие вуза требует как минимум молчаливого согласия, а как максимум — инициативы со стороны коллектива. Ректор мало что может сделать с саботажем своих решений на низовом уровне, а с учетом практического отсутствия мобильного рынка академического труда и сравнительно высокого уровня правовой защищенности работников не имеет возможности быстро сменить преподавательский состав. С формальными полномочиями или без них, но ему в основном приходится вырабатывать модус сосуществования с тем коллективом, который есть. Во-вторых, и в главных, и множество децентрализованных решений, и централизованная воля ректора неизбежно наталкиваются на одни и те же внешние препятствия. Только те инициативы, которые учитывают внешние ограничения, имеют шанс быть успешными, и от того, что изменится внутриорганизационный политический режим, список таких инициатив не претерпит изменений.

«В основном», разумеется, не значит «полностью». Целью этой статьи не было демотивировать тех, кто хотел бы изменить свой вуз к лучшему. В каждом из «семейств» государственных вузов мы находим более успешных и менее успешных представителей. Из немосковских политехнических университетов некоторые становились научно-исследовательскими и входили в «5–100», а прочие — нет. Существуют примеры того, как университет энергично инвестировал в развитие новых специализаций — и становился лидером в этой области, особенно если сама область бурно развивалась²⁴. Еще более красноречивым может быть пример

²³ Так, анализ показывает, что экономическое благополучие региона или его экономический профиль влияют на развитие вузов [Соколов, 2013]. Сложно сотрудничать с производством в регионе, в котором это производство отсутствует. Дополнение списка переменных новыми могло бы повысить предсказательную силу модели.

²⁴ Особенно характерен пример ИТМО. Аналитик высшего образования, взявшийся предсказывать его судьбу в 1991 г., вряд ли смог бы предви-

частных вузов. Частные вузы в основном похожи друг на друга как две капли воды и занимают нишу, непочтительно названную выше «дипломными фабриками»; в целом они демонстрируют самые низкие показатели по всем параметрам исследовательской и международной активности (количество грантов или объем внебюджетного финансирования НИОКР на преподавателя, доля иностранных студентов). Но из этого правила есть несколько исключений. Фактически вузы, которые в мониторингах 2014–2016 гг. продемонстрировали самые высокие значения по всем этим показателям, также были негосударственными. Как минимум мы можем говорить здесь о множественности ниш, которые могут занять только негосударственные вузы. Одна из этих ниш («дипломные фабрики») является сравнительно крупной, другие — мелкими, и во всяком случае отцы-основатели негосударственного вуза могли выбирать между ними.

Пафос этого текста заключался не в том, чтобы полностью отказать от идеи свободы воли и противопоставить карьере как нечто полностью внешне детерминированное — стратегии. Слово «карьера» не имеет таких коннотаций, и здесь они не подразумевались. Карьера, однако, означает взгляд на индивидуальную траекторию как на результат контакта между внутренними решениями и внешними ограничениями, в котором именно внешние обстоятельства часто становятся определяющими.

Два практических вывода следуют из этих рассуждений. Первый из них в основном методический. Попытки построить экономическую классификацию вузов, включая те, которые содержит эта статья, во многом оказываются излишни. Информация, наиболее значимая для понимания того, как будет устроена экономика вуза, какую нишу он займет и как будет смотреться в мониторингах эффективности, содержится на табличке у его главного входа. Там говорится, является он государственным или частным, основным или филиалом, к какому «семейству» он принадлежит и где располагается. Его траектория в основном может быть угадана исходя из этих данных²⁵, и, возможно, необходимость в каких-то иных описательных категориях отсутствует.

Второй вывод касается практик оценки эффективности образовательных организаций, которые бурно расцвели в рамках «исследовательского поворота». Старая социологическая муд-

деть его превращение в столицу российского программирования. Однако этот пример во многих отношениях уникален.

²⁵ При этом, разумеется, информацию на табличке не надо понимать буквально. Педагогический вуз может в действительности предлагать экономическое и юридическое образование не высшей категории; «педагогический» здесь предсказывает не столько реальный профиль выдаваемого диплома, сколько объем спроса на него — со всеми вытекающими последствиями.

рость гласит, что равное соревнование между заведомо неравными участниками лишь увеличивает разрыв между ними и часто служит только для того, чтобы легитимировать превосходство победителя как выигравшего в «честной конкуренции». Любое измерение эффективности, которое не учитывает факторов, дифференцированно влияющих на поведение организаций в какой-то популяции, играет именно такую роль. Оно может утвердить существующую иерархию или радикально перераспределить ресурсы и создать новую иерархию (как в случае с переходом лидерства к техническим вузам), но не может сделать того, что, по идее, должно — разумно оценить эффективность менеджмента конкретной организации²⁶.

Литература

1. Абанкина И. В., Абанкина Т. В., Николаенко Е. А., Сероштан Э. С., Филатова Л. А. (2010) Экономическое положение вузов в условиях бюджетной реформы, повышения автономии и введения ЕГЭ. М.: ГУ ВШЭ.
2. Абанкина И. В., Алескеров Ф. Т., Белоусова В. Ю. и др. (2013) Типология и анализ научно-образовательной результативности российских вузов // Форсайт. Т. 7. № 3. С. 48–63.
3. Ковалева Т. А., Сафонова М. А., Соколов М. М. (2017) Что определяет стоимость обучения в российских вузах? // Университетское управление. № 1.
4. Клячко Т. Л., Зарецкая М. В., Крыштановский А. О., Михайлюк М. В., Титова Н. Л. (2002) Стратегии адаптации высших учебных заведений. Социологический и экономический аспекты. М.: ГУ ВШЭ.
5. Кузьминов Я., Семенов Д., Фрумин И. (2013) Структура вузовской сети: от советского к российскому «мастер-плану» // Вопросы образования / Educational Studies Moscow. № 4. С. 8–69.
6. Соколов М. М. (2013) Что измерил рейтинг Минобрнауки? Статистический анализ. http://polit.ru/article/2013/05/24/rossiyskie_reitingy/
7. Соколов М. М., Кнорре А. В., Сафонова М. А. (2014) Теории высшего образования и процесс выбора специальности абитуриентами // Университетское управление. № 2. С. 6–26.
8. Титова Н. Л. (2008) Путь успеха и неудач. Стратегическое развитие российских вузов. М.: ГУ ВШЭ.
9. Birnbaum R. (1988) How Colleges Work: The Cybernetics of Academic Organization and Leadership. San Francisco: Jossey-Bass.

²⁶ Единственный способ построить рейтинг управленческой эффективности, который приходит в голову, состоит в том, чтобы измерять таковую регрессионными остатками — той долей отклонения от статистического прогноза, который можно сделать для конкретной организации на основании знания ее родовых характеристик. Такой эксперимент с итогами мониторинга 2013 г. привел к появлению совершенно нового рейтинга, который возглавили иркутские и томские вузы. Министерство отчасти пыталось совладать с проблемой родовых различий за счет введения порогов, однако весьма странно устроенных. По крайней мере еще в 2016 г. пороги были привязаны к регионам, а не к «семействам», хотя «семейства» выступают значительно более важной определяющей научной судьбы.

10. Blau P. M., Duncan O. D. (1968) *The American Occupation System*. New York: The Free Press; London: Macmillan.
11. Bourdieu P., Passeron J.-C. (1990) *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.
12. Cohen M. D., March J. G. (1974) *Leadership and Ambiguity: The American College President*. New Jersey: McGraw-Hill Book Company.
13. Cyert R. M., March J. G. (1963) *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
14. Garvin D. A. (1980) *The Economics of University Behavior*. New York: Academic Press.
15. Gawronsky B. (2004) Theory-Based Biased Correction in Dispositional Inference. The Fundamental Attribution Error is Dead, Long Live the Correspondence Bias // *The European Journal of Social Psychology*. Vol. 15. No 1. P. 183–217.
16. Glaser B. (1968) *Organizational Careers. A Sourcebook*. Chicago: Aldine Publishing.
17. Rosovsky H. (1991) *The University: A Owner's Manual*. New York; London: W. W. Norton & Company.
18. Ross L. (1977) The Intuitive Psychologist and his Shortcomings. Distortions in the Attribution Process // *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 10. P. 173–198.
19. Winston G. (1999) Subsidies, Hierarchy and Peers: Awkward Economy of Higher Education // *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 13. No 1. P. 13–36.

The Myth of University Strategy. Market Niches and Organizational Careers of Russian Universities

Author **Mikhail Sokolov**

Candidate of Sciences in Sociology, Professor, European University at Saint Petersburg. Address: 3a Gagarinskaya St., 191187, Saint Petersburg, Russian Federation. E-mail: msokolov@eu.spb.ru

Abstract Many attempts to build a typology of post-Soviet universities are based on the idea that a university development is an outcome of implementation of a strategy chosen by the organization's managers. It is assumed that the choice of strategy is responsible for achievements and failures of a given organization. The article offers and statistically evaluates an alternative, non-voluntarist model of university evolution inspired by Carnegie School theory of organizations and a Lamarckian approach to organizational development. The model rests upon three assumptions: (i) organizations are economically motivated; (ii) they have no consolidated will, rather representing a conglomerate of internal agents that make decisions independently; (iii) organizations differ not so much in the nature of their decisions as in the chances for their successful implementation. These chances are predetermined by the starting points of university evolution: legal status (state/private, main/branch campus), belonging to a major "organizational family" (teacher training universities, colleges of arts and culture, etc.) and geographic location. Universities do not choose a development vector but find themselves in a narrow corridor imposed by the environment. The data of the Monitoring of Education Markets and Organizations surveys used to demonstrate how an awareness of these elementary characters allows correctly predicting distribution of 75% of universities across four main types of university economies existing at the time. The 2013–2014 Monitoring of Educational Institution Performance indicates further that the distribution of gains from the "research turn" in state science policy can also be largely predicted from the universities' ascriptive characters.

Keywords organizational theory, sociology of higher education, higher education in Russia, university management.

- References**
- Abankina I., Aleskerov F., Belousova V. et al. (2013) Tipologiya i analiz nauchno-obrazovatelnoy rezul'tativnosti rossiyskikh vuzov [A Typology and Analysis of Russian Universities' Performance in Education and Research]. *Forsayt*, vol. 7, no 3, pp. 48–63.
 - Abankina I., Abankina T., Nikolaenko E., Seroshtan E., Filatova L. (2010) *Ekonomicheskoe polozhenie vuzov v usloviyakh byudzhethnoy reformy, povysheniya avtonomii i vvedeniya YGE* [Economic Performance of Universities in the Context of the Budget Reform, Increased Autonomy, and the USE Integration]. Moscow: Higher School of Economic.
 - Birnbaum R. (1988) *How Colleges Work: The Cybernetics of Academic Organization and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
 - Blau P. M., Duncan O. D. (1968) *The American Occupation System*. New York: The Free Press; London: Macmillan.
 - Bourdieu P., Passeron J.-C. (1990) *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.
 - Cohen M. D., March J. G. (1974) *Leadership and Ambiguity: The American College President*. New Jersey: McGraw-Hill Book Company.
 - Cyert R. M., March J. G. (1963) *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Garvin D. A. (1980) *The Economics of University Behavior*. New York: Academic Press.
- Gawronsky B. (2004) Theory-Based Biased Correction in Dispositional Inference. The Fundamental Attribution Error is Dead, Long Live the Correspondence Bias. *The European Journal of Social Psychology*, vol. 15, no 1, pp. 183–217.
- Glaser B. (1968) *Organizational Careers. A Sourcebook*. Chicago: Aldine Publishing.
- Klyachko T., Zaretskaya M., Kryshatanovsky A., Mikhaylyuk M., Titova N. (2002) *Strategii adaptatsii vysshikh uchebnykh zavedeniy. Sotsiologicheskii i ekonomicheskii aspekty* [Adaptation Strategies of Higher Education Institutions: Sociological and Economic Aspects]. Moscow: Higher School of Economics.
- Kovaleva T., Safonova M., Sokolov M. (2017) Chto opredelyaet stoimost oducheniya v rossiyskikh vuzakh? [What Defines Prices for Higher Education at Russian Universities?]. *Journal University Management: Practice and Analysis*, no 1.
- Kuzminov Y., Semyonov D., Froumin I. (2013) Struktura vuzovskoy seti: ot sovet-skogo k rossiyskomu "master-planu" [University Network Structure: From the Soviet to the Russian "Master Plan"]. *Voprosy obrazovaniya / Educational Studies Moscow*, no 4, pp. 8–69.
- Rosovsky H. (1991) *The University: A Owner's Manual*. New York; London: W. W. Norton & Company.
- Ross L. (1977) The Intuitive Psychologist and his Shortcomings. Distortions in the Attribution Process. *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 10, pp. 173–198.
- Sokolov M. (2013) *Chto izmeril reyting Minobrnauki? Statisticheskii analiz* [What Did the Ranking of the Ministry of Education and Science Measure? A Statistical Analysis]. Available at: http://polit.ru/article/2013/05/24/rossiyskie_reitingy/ (accessed 10 May 2017).
- Sokolov M., Knorre A., Safonova M. (2014) Teorii vysshego obrazovaniya i progress vybora spetsial'nosti abiturientami [Theories of Higher Education and Specialty Choice by Prospective Students: A Social-Network Analysis]. *Journal University Management: Practice and Analysis*, no 2, pp. 6–26
- Titova N. (2008) *Put uspekha i neudach. Strategicheskoe razvitie rossiyskikh vuzov* [A Journey of Success and Failures: The Strategic Development of Russian Universities]. Moscow: Higher School of Economics.
- Winston G. (1999) Subsidies, Hierarchy and Peers: Awkward Economy of Higher Education. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no 1, pp.13–36.