

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

*Работа представлена кафедрой региональной экономики
Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор С. М. Климов*

В статье рассматриваются перспективы адаптации современного образовательного учреждения к новым условиям хозяйствования.

The article analyses the perspectives of adaptation of a modern educational institution to the new Russian economical conditions.

Современный мировой опыт функционирования науки и высшего образования свидетельствует, что без взаимной интеграции и тесного взаимодействия с потребителями (прежде всего за счет проектного финансирования по результатам) они теряют дееспособность и становятся все менее самодостаточными. Отсутствие научной базы для реализации программ высшего образования ведет к тому, что выпускники вузов зачастую неконкурентоспособны на рынке труда. Кроме того, научные организации практически утратили источники воспроизводства кадрового потенциала из-за отсутствия притока молодых специалистов, а результаты их деятельности слабо востребованы практикой.

Безусловно, одной из задач организационного обеспечения процесса создания современного образовательного учреждения является прогнозирование перспективных потребностей в кадрах для разных отраслей народного хозяйства, а также для регионов и других территориальных подразделений. Такой прогноз необходим для целе-

направленного управления процессом подготовки кадров, для разработки технологии этого управленческого процесса. При этом существуют определенные трудности прогнозирования востребованности выпускников и среднесрочных перспектив потребностей в кадрах, которые обусловлены рядом объективных и субъективных причин. К их числу относятся воздействие социально-экономических и психологических факторов, возможности образовательных учреждений обеспечить подготовку рабочих профессий и специалистов необходимого обществу и работодателям уровня качества профессиональной компетентности. Социально-экономические факторы, учитываемые при прогнозировании социально-трудовых потребностей в кадрах, включают систему профессионального образования, социальную и производственную инфраструктуру страны, региона, города или другого территориального подразделения, социально-экономическую и информационную среду страны или других наследуемых территориальных подразделений. На наш взгляд,

запросы работодателей, относящихся к субъективным факторам прогнозирования востребованности выпускников и потребностей на рынке труда, нуждаются в корректировке и уточнении. Необходимо разработать средне- и долгосрочные прогнозы востребованности выпускников и потребностей на определенном сегменте рынка труда. Решение этой задачи позволит более целенаправленно проводить профориентационную работу среди молодежи, устанавливать и вносить коррективы в ежегодные планы приема в образовательные учреждения, а также обеспечивать трудоустройство выпускников по специальности.

Отметим, что многие государственные научно-исследовательские учреждения, особенно экономического профиля, оторваны от достижений современной экономической науки, кадровое и техническое обеспечение научного процесса в них не соответствует современным требованиям. Недостаточное бюджетное финансирование приводит к «атомизации» их работы, выделяются структурные подразделения-лидеры и подразделения-аутсайдеры, имеющие разные мотивацию и перспективы.

Кроме того, в отдельных случаях бренды государственных научных учреждений фактически становятся официальным прикрытием для осуществления на их площадях коммерческой деятельности как научного, так и ненаучного профиля. В этих условиях наилучшим вариантом реорганизации подобных государственных научных учреждений представляется их вхождение в состав исследовательских университетов. Именно в последних может произойти слияние опыта прикладных исследований с теоретическими достижениями современной экономической науки.

Реорганизация государственных образовательных и научных учреждений позволит реально сформировать систему национальных (федеральных) образовательно-исследовательских социально-экономических центров, в которых будут органично сочетаться проведение теоретических и анали-

тических исследований, разработка рекомендаций по формированию и реализации государственной социально-экономической политики, подготовка и повышение квалификации специалистов, занятых в соответствующих предметных областях.

Помимо собственно научных проблем, при интеграции научного и образовательного процессов возникают проблемы организации рационального их обслуживания. Так, например, необходима оценка потенциальных конкурентов создаваемого исследовательского университета в области оказания научных и консультационных услуг. Такая оценка должна осуществляться с учетом реально сложившейся в Российской Федерации ситуации и результатов произошедшей в годы рыночных реформ реструктуризации сети научно-исследовательских учреждений. Следует иметь в виду, что конкуренцию могут составлять исследовательские учреждения не только в регионе, в котором предполагается создание исследовательского университета, но и исследовательские центры федерального значения. Далее перечислим типы исследовательских структур, которые могут составить реальную конкуренцию вновь создаваемому исследовательскому университету.

Первую группу конкурентов составляют научно-исследовательские учреждения так называемого советского типа.

Вплоть до настоящего времени в Российской Федерации сохранились научные структуры (прежде всего институты), которые были созданы еще в период доминирования плановой экономики и ориентированы в основном на так называемое бюджетное финансирование. Эти структуры покрывают практически все потенциальное поле научной деятельности исследовательского университета любого профиля (экономические, социологические, правовые, технико-технологические и другие разработки). Однако основной слабостью данного типа конкурентов является возрастной состав их сотрудников. Последние имеют значительный опыт выполнения научных

исследований, но их результаты адаптированы в первую очередь к административным методам управления. С этой точки зрения научно-исследовательские учреждения рассматриваемой группы в целом вряд ли могут стать серьезными конкурентами создаваемому в результате реализации проекта исследовательскому университету. Эти структуры, как правило, неэффективны ни по количеству имеющихся в них научных работников, ни по схемам управления, ни по административно-управленческим расходам в расчете на единицу объема выполненных научных исследований.

Тем не менее в подобных научных структурах, как правило, существуют несколько структурных подразделений, которые в той или иной степени сумели адаптироваться к рыночным условиям, имея относительно стабильный портфель заказов и устойчивые связи с заказчиками. Решение проблемы успешно работающих подразделений научных учреждений «советского» типа будет состоять в создании (не ухудшении) условий их деятельности в составе исследовательского университета, построении соответствующей системы мотивации для их сотрудников. Если при создании исследовательского университета в ходе реорганизации соответствующей научной структуры подобных подразделений выявлено не будет, то проблема усложняется. Во-первых, университет оказывается перед проблемой кадрового прикрытия заявленных направлений своей исследовательской деятельности. Во-вторых, возникает проблема освобождения от тех исследователей, которые по уровню своей квалификации и творческому потенциалу не соответствуют новым требованиям, предъявляемым к ним исследовательским университетом.

Основные трудности, которые будут связаны с интеграцией научно-исследовательских учреждений «советского» типа (вне зависимости от поля их профессиональной проблематики) в состав исследовательского университета, будут связаны в первую очередь с освобождением первых

от так называемого кадрового балласта (мы сознательно используем столь жесткий термин, поскольку проблема носит именно типовой характер), т. е. тех сотрудников институтов, включаемых в состав исследовательского университета, которые либо уже не в состоянии заниматься полноценной научной деятельностью, либо тех, для кого статус научного работника является формально легализованным прикрытием для иной, ставшей для них профильной деятельности.

Благоприятными представляются перспективы исследовательского университета при проведении научных исследований в области гуманитарных наук. Большинство потенциальных конкурентов здесь представлены исследовательскими учреждениями рассматриваемой группы, для которых реструктуризация в обозримой перспективе станет императивом. Не случайно в последнее время Правительством Российской Федерации активно реализуются меры по реорганизации многих входящих в систему РАН научных институтов, занимающихся исследованиями в области общественных наук.

Сложнее ситуация, связанная с теми научными структурами, которые обеспечивают проведение фундаментальных исследований в области точных наук, а также технико-технологических разработок. В первом случае необходимым условием успешной интеграции научной структуры в состав исследовательского университета является возможность сохранения существующих научных школ. Во втором случае решение проблемы имеет более сложный характер. Успешно освоившие свои технологические ниши небольшие компактные научные подразделения, далеко не всегда зависящие от бюджетного финансирования, во многих случаях не будут иметь экономических стимулов для вхождения в состав исследовательского университета. Единственная экономическая (а не административная!) возможность реализации их деятельности в составе исследовательского университета связана с предоставлением им бизнес-пла-

нов эффективной продажи административно-управленческих услуг последнего, а также перспективами организации теоретических исследований в интересах развития бизнес-продаж техники и технологий.

Примерами научно-исследовательских структур советского типа являются Институт макроэкономических исследований Минэкономразвития Российской Федерации и Институт труда и социального страхования Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, большинство институтов Российской Академии наук.

Ко второй группе возможных конкурентов исследовательского университета относятся вновь созданные научно-исследовательские структуры, а также структуры, оказывающие консультационные услуги и которые были организованы в период рыночных реформ, как правило, либо на основе средств, предоставленных зарубежными партнерами Российскому правительству, либо на основе зарубежных грантов. Ярким примером подобных структур являются социологические центры, в частности, Всероссийский центр по изучению общественного мнения (ВЦИОМ; впоследствии значительная часть его сотрудников составила основу Левада-Центра), исследовательский холдинг РОМИР-мониторинг и др. Сильной стороной научных структур данной группы является их компактность – количественно ограниченный состав сотрудников, работа при выполнении научно-исследовательских и консультационных проектов преимущественно временными творческими коллективами, члены которых могут привлекаться к выполнению работы на основе индивидуальных трудовых контрактов. Подобная группа структур на рынке научных услуг является серьезным конкурентом исследовательского университета. Например, в настоящее время даже при концентрации в исследовательском университете крупных социологов практически невозможно создать реальную конкуренцию существующим в стране социологическим

центрам. Тем не менее исследовательский университет имеет возможность создать конкуренцию структурам данной группы. В частности, в рассматриваемой нами социологии возможна реализация компактных социологических проектов, например внутрикорпоративных, результаты которых в дальнейшем могут быть распространены на другие исследовательские университеты и на учреждения высшего образования в целом.

Примерами вновь созданных научно-исследовательских структур являются Бюро экономического анализа, Независимый институт социальной политики, Фонд «Институт экономики города», научно-исследовательские центры, существующие в рамках академических научно-исследовательских учреждений «советского» типа и использующие «бренды» последних, компания «Финансы, бизнес, консалтинг» (ФБК) и многие другие.

Следующую, третью группу потенциальных конкурентов исследовательского университета составляет так называемая университетская наука, которая представлена двумя группами структур, в которых проводятся научные исследования, во-первых, кафедрами и, во-вторых, специально созданными научными подразделениями внутри самих университетов (вузов). В том случае, если отношения между университетом (учреждением высшего образования) и заказчиком не носят устойчивого характера, эти подразделения могут составить лишь «разовую» (по отдельным проектам) конкуренцию создаваемому исследовательскому университету. В настоящее время отсутствуют реальные предпосылки превращения подобных структур в реального полномасштабного конкурента. Вместе с тем нельзя исключать вероятность создания критической массы научно-исследовательских учреждений данной группы, которые в дальнейшем смогут участвовать в большинстве тендеров (в различных предметных областях), на победу в которых может претендовать исследовательский университет.

Структуры данной группы существуют во всех ведущих учреждениях высшего образования. Конкурентоспособность многих из них повышается еще тем обстоятельством, что значительная их часть была организована еще до начала рыночных реформ, имеет устоявшиеся отношения с потенциальными заказчиками их исследовательских разработок.

Четвертую группу конкурентов исследовательского университета составляют научно-исследовательские и консультационные подразделения крупных корпоративных структур, которые были созданы в России в последнее десятилетие для обслуживания крупных корпоративных структур в различных секторах экономики. Не являются конкурентами исследовательского университета, поскольку замкнуты именно на обслуживание данных структур и не выходят на внешний рынок научных заказов. Напротив, в отдельных случаях могут выступать в качестве заказчиков отдельных научных и консультационных услуг, выставляемых на открытые тендеры. С другой стороны, очевидно, что исследовательский университет не может стать реальным конкурентом таких структур в научном и консультационном обслуживании соответствующих заказчиков, поскольку не владеет закрытой корпоративной информацией, необходимой для проведения научных разработок и оказания консультационных услуг.

В качестве примеров структур данной группы можно назвать НИИ экономики энергетики РАО «ЕЭС России», НИИ Счетной палаты Российской Федерации, отчасти Экспертный институт.

Пятую группу потенциальных конкурентов создаваемого исследовательского университета составляют зарубежные научно-исследовательские организации, которые, как правило, вряд ли могут рассматриваться в качестве полноценного серьезного конкурента исследовательского университета, во всяком случае, по «массовым» заказам федеральных органов исполнительной власти. Одним из примеров по-

добных структур является Британский Совет.

Наконец, к шестой группе потенциальных конкурентов исследовательского университета имеет смысл отнести организации-посредники, которые характеризуются тем, что при компактных штатах и минимальных административно-управленческих расходах «подстраховывают» исследователей структуры-учредителя, участвуя в открытых тендерах на выполнение научных и консультационных работ в тех случаях, когда эта структура по тем или иным критериям (например, государственный статус) не может сама участвовать в тендере. Не являются реальными конкурентами исследователю университету, выполняя работу в абсолютном большинстве случаев силами специально создаваемых временных творческих коллективов. Роль подобных структур двояка: они дают возможность, во-первых, полнее реализовать творческий потенциал сотрудников того же государственного университета и, во-вторых, увеличить их доходы от научно-консультационной деятельности.

Подобные структуры действуют исключительно в рамках существующего правового поля и могут создаваться, например, в форме Автономных некоммерческих организаций (АНО), единственным учредителем которых является та государственная образовательная или научная структура, для обслуживания интересов которой они создаются.

Отметим, что наличие реальных конкурентов на рынке научных услуг, которые может оказать исследовательский университет, предопределяет соответствующие риски, с которыми необходимо реально считаться в связи с организацией научно-исследовательской и консультационной деятельности создаваемого исследовательского университета. Однако риски связаны не только с возможной конкуренцией, но и с действием других факторов, например, таких, как оценки сегментов рынка (НИР, экспертно-аналитические работы, консал-

тинг). Так, в 2005 г. общая величина рынка исследований и разработок в Российской Федерации составила 236,7 млрд руб., в т.ч. внутренних затрат на них (т. е. затрат на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций) – 169,9 млрд руб. При этом структура рынка по основным областям наук была следующей (% внутренних текущих затрат): технические – 80,5, естественные – 14,4, медицинские – 1,6, сельскохозяйственные – 1,4, общественные – 1,4, гуманитарные – 0,7. Расходы на фундаментальные научные исследования и содействие научно-техническому прогрессу осуществляются из консолидированного бюджета страны: в 2004 г. из федеральной его части на эти цели было израсходовано 47,5 млрд руб. (2,1% общей величины расходов федерального бюджета), а из консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации – 2,6 млрд руб. (0,1% общих расходов последних).

Таким образом, деятельность по позиционированию исследовательского университета на рынках научных и консультационных услуг является экономически оправданной. При этом, однако, следует иметь в виду определенные сложности, которые возникнут в связи с расширением участия исследовательского университета в разделе этих рынков.

1. Одна из очевидных проблем связана с профилем исследовательского университета. Для гуманитарного университета при сохранении его базового профиля остаются закрытыми зоны исследований в области технических, естественных, медицинских, сельскохозяйственных (во всяком случае, в части технологических решений) наук. Следовательно, такой университет может реально присутствовать на 2–3% рынка научных исследований и разработок. Расширение присутствия возможно только при условии создания в университете учебных подразделений технического и естественного профиля и соответствующих им научно-исследовательских структур.

2. Другая проблема связана с постепенным выравниванием условий доступа учебных и исследовательских структур к средствам бюджета, которые предназначены для финансирования научных исследований. Иными словами, преференции в доступе к этим средствам, которые существовали в 1990-е – начале 2000-х гг., постепенно сменяются условиями относительно равной конкуренции. Можно предположить, что при этом в выигрышном положении окажутся те исследовательские университеты, которые в прошедший период сумели сохранить кадры исследователей и научные школы. Понятно, что такие возможности были лучшими у структур, пользовавшихся указанными преференциями.

3. Существует также проблема закрытости ряда рынков для научно-исследовательской и консультационной деятельности исследовательского университета. Эта закрытость объясняется, во-первых, корпоративным характером части из них, а во-вторых, уже имеющимся разделением их между различными их участниками, которые стремятся оградить себя от новых конкурентов. Эта проблема относится к числу наиболее трудно решаемых, причем варианты действий могут быть связаны с внедрением «агентов влияния» в корпоративные структуры, в сотрудничестве с которыми может быть заинтересован исследовательский университет.

На наш взгляд, для решения перечисленных и ряда других проблем необходимо посредством комплекса современных организационных мероприятий определить возможные пути расширения присутствия исследовательского университета на рынке научно-исследовательских и консультационных услуг, что, в свою очередь, предполагает:

- разработку перспективной стратегии развития научно-исследовательской и консультационной деятельности исследовательского университета, включающей оценку сегментов соответствующих рынков и перспектив участия университета в удовлетворении спроса на нем;

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

- обоснование стратегии участия исследовательского университета в различных секторах рынка научных и консультационных услуг, а также степени этого участия (лидер, равноправный участник, «узкий» участник) и конкретных мер, ведущих к достижению заявленного желаемого положения;

- определение бюджета научно-консультационной деятельности исследовательского университета и структуры бюджета (со-

отношения бюджетных и внебюджетных источников финансирования);

- содержательное, организационное и финансовое обоснование программы и стратегии работ по продвижению научно-исследовательских и консультационных услуг исследовательского университета на новые рынки (например, в части организации активной работы по формированию подобных рынков с региональными администрациями, корпоративными заказчиками).