

КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ВУЗАМИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

А. Е. Судакова, Д. Г. Сандлер, Т. В. Тарасьева

*Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина
Россия, 620002, Екатеринбург, ул. Мира 19; ae.sudakova@gmail.com*

Аннотация. Переход к экономике знания заострил внимание исследователей на развитии системы высшего образования и ее проблемах, а сами вузы поставил в конкурентную борьбу за ограниченные ресурсы. Свободная и управляемая конкуренция замыкает на себе цепочку взаимосвязанных, порой противоречивых в применении к столь социально значимой сфере, как высшее образование, понятий. Цель авторов данной исследовательской статьи – выявление с помощью метода концептуального анализа взаимосвязи между понятиями «конкуренция», «конкурентоспособность», «эффективность» и «сотрудничество» применительно к системе высшего образования. Конкуренция и сотрудничество рассматриваются как факторы, повышающие эффективность функционирования вузов. При этом в обоснованиях необходимости создания конкурентных условий для высших учебных заведений и в определениях понятия «эффективность» выявляются противоречия. Вузы рассматриваются как коммерческие организации, показатели деятельности которых замыкаются на их внутренней среде; исключаются из внимания основные функции этих образовательных учреждений: воспроизводство интеллектуального капитала и повышение качества человеческих ресурсов, а также ориентация на потребности рынка труда. Столь же ограничено и понятие «конкуренция»: оно представлено через индекс монополизации, рассчитанный в большинстве случаев через долю обучающихся студентов и не учитывающий особенности отечественной системы высшего образования. Тем не менее в работах о конкуренции и финансировании обращается внимание на общественное благо, создаваемое вузами, которое не всегда очевидно и требует финансового участия правительства. На основании результатов проведенного концептуального анализа авторы приходят к выводу, что в дискуссиях о конкуренции и эффективности вузов в контексте ассоциации их с коммерческим сектором происходит упущение целого ряда социально значимых элементов высшего образования и науки.

Ключевые слова: высшее образование, конкуренция, сотрудничество, эффективность, конкурентоспособность, флагманские вузы, неравенство

Для цитирования: Судакова А. Е., Сандлер Д. Г., Тарасьева Т. В. Конкуренция между вузами: концептуальный анализ // Университетское управление: практика и анализ. 2020. Т. 24, № 4. С. 58–74. DOI 10.15826/umpa.2020.04.035.

DOI 10.15826/umpa.2020.04.035

COMPETITION AMONG UNIVERSITIES: A CONCEPTUAL ANALYSIS

E. Sudakova, D. G. Sandler, T. V. Tarasyeva

*Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin
19 Mira str., Yekaterinburg, 620002, Russian Federation, ae.sudakova@gmail.com*

Abstract. The transition to the knowledge economy focused attention on the higher education system development and its problems, and put the universities in the situation of competition for limited resources. Free and controlled competition brings a chain of interrelated, sometimes contradictory concepts applied to higher education as a socially significant area. The authors of this research article by means of conceptual analysis aim at identifying the relationship between the concepts of «competition», «competitiveness», «efficiency», and «cooperation» regarding the higher education system. Competition and cooperation are considered to be factors which increase the efficiency of universities' functioning. At the same time, there are contradictions in the justifications for the need to create competitive conditions for universities and in the definitions of the concept of efficiency, University is understood to be a commercial organization, its indicators being locked in its internal environment, whereas its main functions (reproduction of intellectual capital, improving the quality of human resources, orientation to the needs of the labor market) come to be out of sight. No less limited is the concept of competition, which is represented through the index of monopolization, calculated mostly through the proportion of students enrolled, beyond taking into account the peculiarities of the Russian higher education system. However, the works on competition and financing draw attention to the public good created by universities, which is not always tangible and requires the financial participation of the government. Thus, the discussions on universities'

competition and effectiveness in the context of their association with the commercial sector omit a number of socially significant elements of higher education and science.

Keywords: higher education, competition, cooperation, efficiency, competitiveness, flagship universities, inequality

For citation: Sudakova A. E., Sandler D. G., Tarasyeva T. V. Competition among Universities: Conceptual Analysis // University Management: Practice and Analysis, 2020; 24 (4): 58–74. doi 10.15826/umpa.2020.04.035. (In Russ.).

Введение

Изменчивость мира и ускорение его социально-экономических и наукоемких процессов являются неотъемлемыми элементами общества, распространяющимися на все отрасли экономики и требующими стратегического планирования и оперативного реагирования. Кроме того, в современной экономике идет борьба, порой ожесточенная, за ресурсы. Такая борьба наблюдается и в некогда неконкурентной области экономики, имеющей четко спланированный план по ресурсам, цель которой – обеспечение и поддержание кадрового и научного потенциала страны со сбалансированной ориентацией на потребности рынка труда.

Современная система высшего образования (далее – ВО) действует в условиях квазирынка, характеристики которого определены в зарубежных научных публикациях, но актуальны и для России:

- высшие учебные заведения наделены автономией, но государство играет значимую роль в определении стратегических целей системы ВО, ограничивая тем самым автономию вузов;

- система поддержки студентов гарантирует им равные возможности и свободный выбор [1];

- результаты, полученные образовательными учреждениями, контролируются и оцениваются государством [2];

- вузы должны быть аккредитованы в соответствии с требованиями, установленными государством [3], но для эффективности государственного финансирования этих образовательных организаций необходимо сохранить условия окружающей среды в части конкуренции [1].

Н. Glennerster же пошел от обратного, обозначив, какими критериями рынка квазирынок высшего образования не обладает: у него нет свободного входа на рынок государственного финансирования, нет банкротства вузов и др. [4]. Кроме того, существование вузов в условиях квазирынка предполагает конкуренцию между производителями и между потребителями [5].

Другая группа ученых выделила особенности рыночных механизмов в высшем образовании [6–9]. Так, D. W. Breneman описывает характерные черты конкурентного рынка для академических

программ в США, и полученные им выводы с некоторой корректировкой актуальны для российского рынка: «Некоторые фирмы (государственные учреждения) в этой отрасли получают значительные государственные субсидии, в то время как сопоставимые фирмы – нет. В результате цены, взимаемые за сопоставимые услуги, различаются. Они также могут варьироваться в зависимости от места жительства студента (в штате или за его пределами)» [9, 40].

За последние 30 лет российская система высшего образования претерпела существенные трансформационные изменения, связанные с перестройкой и развитием отечественной экономики. Произошел переход:

- от плановой экономики, жесткого государственного регулирования и финансирования – к существованию вузов в условиях квазирынка;

- от скудного финансирования вузов в 1990-е гг., ставящего вузовскую систему на грань выживания, и массовой миграции ученых и преподавателей – к мегафинансированию системы ВО и возрождению так называемых флагманских университетов [10, 11] посредством создания федеральных университетов, научно-исследовательских университетов, вузов мирового класса (вузов – участников Проекта 5-100), выделения мегагрантов через научные фонды, реализации программ возвращения ученых из-за границы, слияния вузов, внедрения ЕГЭ.

При этом трансформация в начале XXI века отечественной системы высшего образования имеет неоднозначные последствия. С одной стороны, российские вузы стали включаться в ведущие международные рейтинги и произошло улучшение их позиций благодаря повышению конкурентоспособности, а с другой стороны, наблюдается монополизация региональных рынков высшего образования, когда на итоговую оценку их состояния более чем на 50 % влияют всего лишь 1–2 вуза [12]. Но мы предполагаем, что именно наличие в регионе ведущего вуза, притягивающего инвестиции, благотворно влияет на всю региональную систему ВО: осуществляется подготовка по специальностям широкого профиля, развивается инфраструктура региона (например, на базе или с участием таких вузов проводится Универсиада, часть инфраструктуры при

этом передается университетам, например общежития, дополнительные кампусы и т. д.), происходит приток интеллектуального капитала.

Помимо неоднозначности процессов трансформации отечественная вузовская система имеет и свою специфику: вузы вынуждены конкурировать за ресурсы, но имеют при этом общего учредителя. Так, из 496 государственных вузов 252 вуза подведомственны Минобрнауки России и конкурируют за выделяемые им финансовые ресурсы, выполняя его стратегические задачи, подразумевающие некоторую кооперацию единиц внутри системы (один из радикальных примеров – недавний бум на объединение вузов, один из мягких – сотрудничество между учеными из разных учреждений науки и высшего образования, обмен электронными учебными программами и их открытый доступ для совместного пользования и т. п.).

Особенности системы высшего образования (вузы конкурируют за ресурсы, но при этом сотрудничают; «только один университет может быть на вершине – за счет всех других университетов» [13, 12], что порождает неравенство) наводят на необходимость выявления взаимосвязи в цепочке таких понятий, как конкуренция, конкурентоспособность, эффективность, сотрудничество и неравенство и раскрытия противоречий между ними.

Иными словами, перед нами встает такой исследовательский вопрос: насколько допустимо применять понятие конкуренции к социально значимой сфере? Ведь конкуренция подразумевает борьбу, в которой одни выигрывают, а другие – проигрывают. Это порождает ответственность «проигравших» организаций перед вовлеченными в них человеческими ресурсами [научно-педагогическими работниками (далее – НПР), студентами], а также ответственность за выделенные финансовые ресурсы. И, в целом, не являются ли проигрышные позиции вузов следствием государственного управления ими?

Конкуренция и связанные с нею понятия

Конкуренция – это борьба за ресурсы:

– человеческие (борьба за студентов как за главный источник доходов, а также как за потенциальных исследователей; за научно-педагогических работников как за главный ресурс интеллектуального капитала вуза);

– финансовые или материальные (научные гранты, программы развития, размер которых формируется на основе конкурентоспособности НПР);

– нематериальные, обозначенные Н. У. Horta [14] как статус и социальное признание.

Мы предполагаем, что конкуренция за нематериальные ресурсы является вторичной и возможна на основе качественно отобранных человеческих ресурсов и достаточного объема финансирования для выполнения поставленных задач. Из числа российских работ о данном виде ресурсов можно отметить публикации о репутации вуза С. Д. Резника [15] и Т. А. Юдиной [16] и об имидже вуза А. В. Скрипкиной [17].

Широко распространен тезис, что конкуренция между университетами является своего рода драйвером повышения их эффективности. К примеру, Т. Agasisti [18] отмечает, что значительное усиление конкуренции в секторе высшего образования должно привести к повышению эффективности вузов как с «распределительной» точки зрения (выбор студента будет более согласован с его функцией полезности), так и с «продуктивной» (вузы сумеют достичь высокой производительности без увеличения затрат, поскольку они станут результативнее управлять своими ресурсами). С. Belfield [19] указывает на благотворное воздействие конкуренции вузов с позиции их эффективности и производительности.

При этом С. Belfield и Н. Levin определили эффективность через затраты на единицу продукции [20], а Т. Agasisti – через объем произведенной продукции при определенном наборе входных данных [21]. Аналогичных взглядов придерживаются А. Afonso и М. St. Aubyn [22].

Согласно вышеприведенным позициям термин «эффективность» замыкается на внутренней среде вузов и не экстраполируется на основную их функцию: воспроизводство интеллектуального капитала, повышение качества человеческих ресурсов, а также ориентация на потребности рынка труда.

Однако конкуренция – это не единственный инструмент, благотворно влияющий на эффективность функционирования субъекта. В современном мире все большую популярность приобретает сотрудничество. И, пожалуй, в этом вопросе стоит обратиться к публикациям российских ученых, оперирующих опытом СССР, в котором сотрудничество было первостепенным, и к экономическим теориям о методологическом дуализме [23, 24], а также к публикациям о теории сотрудничества конкурентов [25, 26]. В этих работах имеются частичные ответы на наш исследовательский вопрос о допустимости конкуренции в социально значимой сфере. Так, Е. Л. Толокина пишет, что «в будущем именно конкуренция

станет одной из форм сотрудничества, а не наоборот» [27, 41], а также приводит теоретическое обоснование в пользу утверждения, что «процессы глобализации превращают наиболее жесткие виды конкуренции в механизм разрушения. А вот взаимопомощь, напротив, становится ведущим фактором, повышающим эффективность современного производства» [Там же, 39]. Ю. К. Князев говорит о сотрудничестве как о «новом феномене в смысле объекта сотрудничества, достойном изучения и принципиальной оценки» [28, 34]. При этом он указывает, что все же «необходимо понимать, что фирмы прибегают к временному и ограниченному сотрудничеству друг с другом исключительно с целью получения взаимной выгоды и выигрыша в борьбе с другими конкурирующими фирмами» [Там же].

Таким образом, конкуренция и сотрудничество являются одним из драйверов, благотворно влияющих на развитие субъектов, повышая их эффективность. При этом сотрудничество не препятствует конкуренции, оно, напротив, позволяет:

- сэкономить ресурсы субъекта, создавая, например, предпринимательскую сеть «в целях обмена информационными и прочими ресурсами для совместного проведения НИОКР, а также удешевления и ускорения процесса производства продукции» [29, 34];

- улучшить качество предоставляемых услуг (например, создавая и предоставляя доступ к онлайн-лекциям ведущих российских и мировых ученых).

Такое сотрудничество можно реализовать путем взаимодействия в тех направлениях, в которых интересы вузов совпадают.

Еще одно связанное с конкуренцией и эффективностью понятие – конкурентоспособность. Это понятие является достаточно емким и, как отмечено в работе G. Dimitrova и T. Dimitrova, чаще всего рассматривается как «фундаментально сложный

показатель, способность, состояние долгосрочной прибыльности, императивное требование и залог устойчивого развития» [30, 312].

Конкурентоспособность в значении способности, выраженной в потенциале вуза конкурировать за ресурсы, рассматривается многими российскими исследователями, в том числе Д. А. Бончуковой [31] и С. А. Мохначевым [32]. Таким образом, можно утверждать, что конкурентоспособность по сравнению с конкуренцией – первична. Иными словами, чтобы вступать в конкурентную борьбу за ресурсы, вузу необходимо сформировать потенциал, некий запас прочности; во-первых, для занятия выигрышных позиций, а во-вторых, для выполнения поставленных при выделении ресурсов задач.

Такая трактовка термина «конкурентоспособность» замыкает его на внутреннюю среду вузов, как если бы их рассматривали в виде коммерческого сектора. И, соответственно, не позволяет рассматривать обеспечение собственной конкурентоспособности как основную функцию вуза.

Тем не менее сегодня разворачивается дискуссия о влиянии конкуренции на социально значимые отрасли, и в связи с этим стоит отметить два взгляда на свободную и управляемую конкуренцию (табл. 1).

В развитие темы конкуренции в социально значимых отраслях, получающих государственное финансирование, появляется термин «управляемая конкуренция» [35, 108], обозначающий, что конкурентоспособность формируется «под бдительным контролем государства и гражданского общества» [Там же]. Некоторые отголоски этого термина встречаются в работах R. Gary-Bobo и A. Trannoy [34], J. Kendall [35].

Так, например, R. Gary-Bobo и A. Trannoy обеспокоены социальными последствиями при усилении конкуренции (см.: [34, 94–96]). Их вывод, что оптимальный результат конкуренции

Таблица 1

Взгляды на конкуренцию в высшем образовании в контексте ее социальной значимости

Table 1

Opinions about competition in higher education in the context of its social significance

Исследовательская позиция	Представители
Конкуренция ограничена нормами законодательства, государство выступает в роли регулятора, не оставляя без внимания социально значимые показатели	T. Agasisti [1], Ц. Зафирова [33], R. Gary-Bobo, A. Trannoy [34], J. Kendall [35], J. Nazarko, J. Šaparauskas [36]
Конкуренция позволяет выявить истинные потребности общества и тем самым способствует большей ориентации на реальные потребности социума и государства, роль государства минимальна, при этом социально значимые показатели находятся в зоне риска или остаточного внимания	G. Simmel [37], J. De Groof, G. Neave [38]

зависит от стимулов, предоставляемых правительством через государственное финансирование, возвращает к тому, что рынок высшего образования – это все же не только сфера коммерческой деятельности; данный рынок выполняет преимущественно важную социальную функцию.

Абсолютно точно по этому поводу высказались J. Kendall и его соавторы: цель государственного регулирования – предотвращение маргинализации и социального отчуждения наиболее уязвимых в социальном отношении групп граждан, а продукт, производимый системой высшего образования, можно рассматривать как коллективное благо, поскольку в выигрыше оказывается все общество. Однако желаемые результаты часто не очевидны и, как правило, имеют отложенный временной лаг. В идеале результат от оказанных услуг должен проявляться в поддержании и росте благосостояния получателя и всего общества (см.: [35, 416–417]).

В продолжение этой мысли Т. Agasisti выделяет ряд особенных показателей, которые могут регулироваться посредством государственного финансирования, и среди них – показатель «студенты с ограниченными возможностями» [18, 464]. Для отечественной системы высшего образования социально значимыми остаются показатели количества бюджетных мест, в том числе для абитуриентов особых категорий, и, возможно, обеспеченности местами в общежитии (с учетом того, что проживание в них значительно дешевле, чем аренда жилья на рынке). Эти два показателя сглаживают возможное неравенство и поддерживают привлекательность системы для талантливой молодежи, «предотвращают старение населения региона» [39, 84] (отвлекаясь от обсуждаемого вопроса, отметим, что одним из инструментов возможного сглаживания неравенства может быть предоставление государственных субсидий будущим студентам по уровню дохода семьи, как это существовало в Португалии [40, 12]).

Еще один пласт проблем, относящийся к социально значимой функции высшего образования, лежит в области соответствия подготовки выпускников потребностям рынка труда как по направлениям подготовки, так и по набору компетенций. Именно данный аспект, хотя он и входит в поле теоретических дискуссий, имеет недостаточный практический выход. Подтверждением этому могут служить работы А. Д. Сущенко [41], В. Е. Гимпельсон [42] и Е. Я. Варшавского [43].

G. Simmel выделяет чистую форму конкуренции (случай, когда два конкурента борются за благосклонность третьей стороны) (см.: [37, 42]).

При этом он рассматривает свободную конкуренцию не только как процедуру дисциплинирования и мотивации конкурентов, но и как процедуру повышения их осведомленности о потребностях и интересах третьих сторон, особенно общей аудитории (см.: [Там же, 83]). J. De Groof и его соавторы [38] отмечают, что государства играют периферийную или маргинальную роль в регулировании высшего образования, но при этом данные исследователи не отрицают полную роль государства, говоря об «управляемой конкуренции».

J. Nazarko и J. Šarauskas [36] приводят доводы против «свободной конкуренции», указывая, что альтернативой может рассматриваться сравнительная оценка эффективности деятельности вуза и установление четких ориентиров для него (например, правительством). В России в число таких инструментов входят Мониторинг эффективности деятельности организаций высшего образования и дорожные карты развития по программам, в которых участвуют вузы (Проект 5-100), или по статусу последних (федеральный университет, научно-исследовательский университет или опорный университет; далее, соответственно, ФУ, НИУ, ОУ).

В целом конкуренция, или квазиконкуренция, между российскими государственными высшими учебными заведениями сосредоточена на государственном финансировании как в части бюджетных мест, так и в части средств на НИОКР, и оба эти показателя позволяют вузу повысить привлекательность остальных составляющих образовательной системы.

Итак, анализ смысловой наполненности понятия «конкуренция» и связанных с ним понятий позволил прийти к двум выводам.

1. Термины «конкуренция», «эффективность» и «конкурентоспособность» рассматриваются чаще всего с позиции внутренней среды вузов, как если бы они были исключительно коммерческим сектором, и значительно реже – в контексте социально значимых функций высшего образования, таких как воспроизводство интеллектуального капитала, повышение качества человеческих ресурсов, ориентация на потребности рынка труда.

2. В литературе конкуренция ассоциируется с инструментом, повышающим эффективность, при этом последняя рассматривается как понятие относительное применительно к другим элементам системы высшего образования, то есть получается, что один элемент всегда более эффективен, чем другой (см.: [22, 232]). Если рассматривать конкуренцию в замкнутой системе, то логично открыть дискуссию о вузах, находящихся

на периферии системы ВО. Во-первых, нужно обсудить вопрос, каким образом конкуренция влияет на «топовые» вузы, какова их верхняя планка эффективности, можно ли говорить о стагнации в данных вузах при достижении некоторого верхнего предела или периферийной позиции. Во-вторых, возвращаясь к основной функции вузов, следует поднять вопрос о допустимости существования вузов-«аутсайдеров», вузов, находящихся на нижней периферийной границе, и это заставляет нас вновь обратиться к определению понятия «эффективность». Возможно, эффективность – это отнюдь не относительное понятие (как в моделях типа DEA и SFA), и его следует рассматривать как понятие с минимально заданными границами, то есть через пороговый уровень минимально допустимого существования (например, так, как это делается в Мониторинге эффективности, хотя в методике его расчета пороги установлены исходя из среднего значения, а не из оценки их влияния на социально-экономическое и технологическое развитие страны).

Конкуренция и финансирование

Влияние финансирования, в том числе государственного, на конкуренцию воспринимается неоднозначно.

Интересные высказывания представлены в работе С. Belfield и Н. Levin [20] о взаимосвязи между конкуренцией и уровнем доходов, имеющей противоречивые последствия. С одной стороны, более эффективные предприятия, работающие на конкурентном рынке, могут быть вознаграждены большим количеством субсидий (поскольку они генерируют больше человеческого и интеллектуального капитала для ресурсов данного уровня). С другой стороны, может допускаться снижение финансирования для того, чтобы генерировать стандартный объем человеческого капитала государственных вузов, то есть не увеличивать численность НПП. Но в последнем случае возможны варианты с объемом выдаваемых результатов. Например, негативный вариант – снижение НПП при повышении *kpi* организации, то есть при увеличении нагрузки на одного НПП.

Что касается государственного финансирования, то, как отмечено в статье Н. У. Норта [14], режимы финансирования могут способствовать сохранению или увеличению уровня институционального разнообразия в национальных системах высшего образования. Действительно, данные о вкладе вузов в развитие региональной системы высшего образования свидетельствуют, что

в регионах, где присутствует только один вуз с особым статусом (ФУ, НИУ и др.), вклад этого вуза в развитие системы ВО составляет от 50 до 90 % [12]. В тех регионах, где функционируют вузы с разными статусами или располагается несколько вузов с одинаковыми статусами (например, опорный университет и НИУ, ФУ и НИУ, два НИУ и т. п.), система ВО развивается более равномерно, и вклад таких вузов в развитие системы в совокупности не превышает 60 % [Там же].

Н. У. Норта [14] выделил две модели регулирования деятельности вузов: под рыночной моделью он описывал высшее образование как полностью коммерческий сектор, а под моделью гибридного регулирования – функционирование вузов в условиях квазирынка. Т. Agasisti тоже говорит об этих моделях, но он делает допущение о возможности существования моделей промежуточных: рыночной и централизованной, с жестким государственным регулированием (*centralistic model*) (см.: [1, 248]). Нами рыночная модель скорректирована с учетом того, что абсолютно коммерческая деятельность в российском секторе высшего образования отсутствует, а коммерческие вузы (в частных вузах обучается всего 8 % студентов) не сформировали достаточного потенциала, позволяющего им конкурировать с государственным вузами (исключение – единичные вузы, например Европейский университет в Санкт-Петербурге), и поэтому под рыночной моделью описывается модель квазирыночная (табл. 2).

При этом каналы распределения финансирования (через домохозяйства или через бюджетные места в университетах) в квазирыночной модели вызывают дискуссии, и прежде всего это связано с оценкой эффективности расходования государственных средств вузами и их деятельности (табл. 3).

D. Dill и соавторы высказывают мнение, что «оказание помощи непосредственно студентам является наиболее эффективным и действенным средством для выравнивания возможностей в сфере высшего образования и использования рыночных сил для повышения качества высшего образования» [49, 20]; кроме того, положительные социальные выгоды, получаемые в результате поступления в высшие учебные заведения, оправдывают продолжающееся государственное субсидирование (см.: [6, 183]).

Несколько неопределенную позицию занимают А. Amaral и А. Magalhães, указывая, что «...государство перегружено растущими социальными запросами... ему свойственны неуместность, расточительность денег, несправедливое

Таблица 2

Сравнительные характеристики моделей регулирования рынка в сфере высшего образования

Table 2

Comparative characteristics of market regulation models in the sphere of higher education

Модель	Основные элементы модели	Литературные источники
Государственная модель	Регулирование осуществляется посредством прямого контроля, детального стратегического планирования, предоставления высшим учебным заведениям остаточной автономии	T. Agasisti, G. Catalano [1], H. Y. Horta [14]
	Правительства доминируют в процессе диверсификации или гомогенизации высшего образования	G. Neave [44]
	Критика модели в отношении эффективности управления центральным правительством такой четко сформулированной и сложной системой, как высшее образование	T. Agasisti, G. Catalano [1]
	Данная модель в России присутствовала в советский период	
Рыночная модель, или модель с рыночными инструментами регулирования	Автономность учреждений позволяет им конкурировать за студентов и финансирование	H. Y. Horta [14]
	Обмен товарами и услугами основывается на их цене, а не на таких соображениях, как академическая традиция или политический выбор	D. Dill [6]
	Данная модель способствует успешному росту исследовательского университета	H. D. Graham, N. Diamond [45]
	Признается важность государственного регулирования, но в условиях конкуренции, что приводит к эффективному распределению дефицитных государственных ресурсов*	UNESCO [46], World Bank [47], G. Williams [48]
	Выбор вуза студентами частично обусловлен его финансовой доступностью	T. Agasisti, G. Catalano [1]

* Великобритания, например, стала одной из первых стран, где была введена конкурентная политика квазирыночных схем распределения государственного финансирования как университетских мест, так и исследовательских грантов в качестве средства повышения эффективности или соотношения цены и качества (см.: [48]).

Таблица 3

Аргументация сторонников прямого государственного финансирования вузов и финансирования через частный сектор

Table 3

Arguments of supporters of universities' direct state financing and financing through the private sector

Прямое государственное финансирование вузов*	Финансирование вузов через частный сектор (ваучерная схема)**
Государственное финансирование выравнивает возможности получателей услуг, сокращает разрыв между социальной и частной доходностью (поддерживает, скажем, важные, но не всегда доходные и не во все времена популярные специальности; в РФ, например, это филология, история и др.). Это эффективный инструмент, если распределение идет непосредственно по ключевым показателям (например, как в России, – через государственные задания)	Реагирует на изменения рынка более оперативно, потребители выбирают образовательные траектории в соответствии со своими потребностями. Потребителям услуг не свойственна расточительность денег при потреблении услуг. Рынок устанавливает баланс между качеством и объемом финансирования.

* См. об этом: T. Agasisti [18]; D. Dill [49]; F. Correia, A. Amaral, A. Magalhães [50]; C. Birdsall [51]; A. Yonezawa, F. Kaiser [52].

** См. об этом: T. Agasisti [18]; A. Amaral, A. Magalhães [40]; G. Psacharopoulos [53].

распределение ресурсов, “рынок” является решением всех этих проблем» [40, 11]. Но при этом ранее F. Correia, A. Amaral и A. Magalhães признавали, что внешние факторы (социальные выгоды)

в рыночной модели, как правило, игнорируются, провоцируя распределение товаров и услуг глобально более эффективное, но не всегда социально и этически приемлемое (см.: [50]).

Дискуссию о каналах государственного финансирования продолжает Т. Agasisti; он пишет, что государственное финансирование образования сомнительно (см.: [21, 2]), но эффективность такого финансирования можно повысить, если распределять его через частный сектор и по ключевым показателям непосредственно вузу (см.: [Там же, 25]). А вот С. Birdsall признает важность участия государства в финансировании образования, и в идеале государственное финансирование должны получать те образовательные организации, в которых разрыв между социальной и частной доходностью наиболее высок (как правило, это учреждения начального и среднего образования), но предполагаемая отдача не учитывает неизмеримые социальные выгоды образования (см.: [51, 416]). Иными словами, как пишет S. Marginson, социальные выгоды несоизмеримы с получаемым общественным благом [5]. В пользу государственного контроля высказываются А. Yonezawa и F. Kaiser, поскольку «только благодаря действиям, которые предпринимаются на государственном уровне, реализуются конкретные рекомендации, изложенные в соответствующих документах Всемирной конференции по высшему образованию 1998 года» [52, 13].

G. Psacharopoulos задается вопросом, каким образом можно измерить результат при социальном обеспечении, например при выплате стипендий аспирантам, занимающимся исследовательской деятельностью, и какова будет социальная норма отдачи от нее (см.: [53, 421]). При этом он высказывает мнение, отличное от мнения С. Birdsall, утверждая, что перераспределение государственного финансирования в сторону начального (школьного) образования несет в себе более распространенные положительные внешние эффекты для населения в целом по сравнению с финансированием высшего образования (см.: [Там же, 422]), но данная позиция характерна для бедных развивающихся стран, в которых население малограмотно.

Имеется и иная сторона конкуренции (рыночной, квазирыночной), взаимосвязанная с распределением ресурсов (в частности, человеческих и интеллектуальных) и вознаграждения. С. Belfield и соавторы отмечают, что конкуренция позволяет повысить либо количество преподавателей, либо их качество на один затраченный доллар [20]. Применительно к внутренней политике вуза такое возможно; внешняя же политика ориентирована на привлечение за счет более выгодных условий высококонкурентоспособных сотрудников из числа НПП других вузов, и в результате последние

могут терять ценные кадры. То есть перераспределение ресурсов при регулировании их вознаграждением порождает неравенство организаций высшего образования.

При этом, как говорится в статье S. Marginson [5], конкуренция втягивает вузы в расточительную позиционную «гонку вооружений», и в этой гонке их издержки возрастают за счет сделок с элитными преподавателями и расходов на видимые признаки престижа. И хотя акцент ставится автором на элитных университетах, аналогичное положение дел, вероятно (но с менее агрессивными расходами), характерно и для ряда российских вузов, особенно для тех, которые отнесены к категории ведущих.

В вопросах финансирования уже в большей степени, чем при определении понятий конкуренции, эффективности и конкурентоспособности, проявляется социально значимая функция вузов, хотя по ключевым вопросам исследователи полемизируют. Так, разворачиваются дискуссии по поводу каналов финансирования, определения границ государственного участия в поддержании системы высшего образования; обращается внимание на необходимость сглаживания неравенства между слоями общества и на сокращение разрыва между выгодами социальными и выгодами частными. Однако не до конца остается раскрытым вопрос о влиянии конкуренции (или квазиконкуренции) и на целостное развитие системы ВО, и на периферийные ее участки.

Среди частных выводов, представленных в исследованиях, отметим следующие:

1) государственное финансирование способствует сглаживанию социального неравенства, выделяя, например, бюджетные места особым категориям абитуриентов, но в большинстве случаев государственное финансирование следует предоставлять на конкурсной основе, это повышает эффективность распределения средств и способствует эффективной деятельности вузов;

2) конкуренция порождает финансовое неравенство как в условиях рынка или квазирынка (более конкурентоспособные вузы имеют большее вознаграждение), так и в условиях отсутствия государственного вмешательства (в данном случае возможно также и социальное неравенство).

Исходя из того, что конкуренция стимулирует вузы быть более осведомленными о потребностях стейкхолдеров, а государству следует финансировать обучение студентов (либо через гранты/субсидии, выделяемые им непосредственно, либо путем финансирования вузов), мы можем

предположить третий вариант, который в настоящее время в России обозначен как целевой (финансирование из средств работодателей). Однако для того чтобы в большей степени ориентировать вузы под потребности работодателей, но при этом давать свободу выбора всем участникам процесса, финансирование (или его часть) стоит, возможно, предоставлять именно тем предприятиям, которые смогут направлять студентов на обучение и тем самым контролировать качество подготовки и трудоустраивать выпускников-целевиков по окончании вуза. К данной мысли нас подтолкнула статья Д. Р. Ахмедовой [54].

Итак, конкуренция полезна, поскольку она способствует повышению эффективности деятельности вузов, заставляя их бороться за ограниченные ресурсы, но в то же время образование как значимая социально-культурная и интеллектуальная сфера не должно оставаться без внимания и финансовой поддержки государства.

Конкуренция: монополия и флагманские университеты

Любая конкуренция определяется типами конкурентных рынков (монополия, олигополия и т. п.). Для расчета конкуренции наиболее часто используется индекс Херфиндала – Хиршмана (далее – ННИ) (о появлении данного индекса и о причине его двойного названия, а также о частом упоминании индекса Херфиндала – Хиршмана как индекса Herfindahl говорится в работе А. О. Hirschman [55]). В основе этого индекса лежит стоимостный показатель, интегрированный в формулу (в зависимости от приверженности к формуле Herfindahl или к формуле Hirschman сумма квадратов доли рынка i -й фирмы – в квадратном корне или без). Впоследствии индекс Херфиндала – Хиршмана был адаптирован и для оценки уровня монополизации рынка образования (на основе таких показателей, как доля обучающихся по учебным заведениям [56, 57] и доля учеников частных школ [58–60]).

С. Belfield и Н. Levin опубликовали обзор исследований о последствиях увеличения конкуренции на одно стандартное отклонение с использованием индекса Herfindahl (см.: [20, 49–55]).

Однако возникает ряд вопросов, связанных и с показателями монополизации, и с особенностями российской системы образования, которая финансируется преимущественно за счет государственных средств, но при этом действует в условиях квазирыночной системы и относительной автономности.

Во-первых, конкуренция между российскими вузами сосредоточена не только внутри региона, она ведется, в первую очередь, на федеральном уровне. Это конкуренция и за государственное финансирование (бюджетные места, гранты и др.), и за талантливых абитуриентов (абитуриентов с высокими баллами по ЕГЭ, победителей всероссийских олимпиад), и др.

Во-вторых, флагманские вузы являются драйвером повышения конкурентоспособности региональной образовательной системы, так как они выступают одними из основных ее представителей в борьбе за элитарные ресурсы, что впоследствии позволит данной системе стать центром притяжения финансирования.

В-третьих, логично открыть дискуссию о том, какие показатели дают возможность рассчитать монополизацию рынка системы высшего образования в отношении госфинансирования. Это численность всех студентов или только тех, кто обучается на бюджетной основе? Или это бюджет вуза (в этом случае вуз рассматривается как организация рынка)? И, опять же, должен рассматриваться весь бюджет вуза или только та его часть, что финансируется за счет государства? А может, следует анализировать всю эту совокупность показателей? Или все-таки монополизацию в системе ВО логично оценивать только по тем ресурсам, за которые конкурируют вузы, тем самым обозначая свою нишу?

И для того чтобы определить, с помощью каких показателей следует оценивать степень монополизации рынка, необходимо все же обозначить границы, в которых осуществляется конкуренция за ресурсы. Либо это относится к превосходству относительно общего рынка высшего образования (например, региона или всей страны), либо к привилегированности положения относительно государственного финансирования, что является в деятельности отечественных университетов немаловажным показателем, так как бюджетное финансирование (любые виды средств, в том числе гранты научных фондов, поскольку средства фондов также являются частью государственного бюджета и т. п.) формирует большую часть бюджета государственных вузов.

Дискуссия возникает еще и по той причине, что в регионах большое развитие получили так называемые ведущие университеты, которые монополизуют региональный рынок по ряду показателей [12]. S. Marginson определил вузы данного типа как вузы верхнего эшелона (см.: [5, 7, 421], а представителями Всемирного банка они обозначены как флагманские (см.: [53, 421]).

Устройство таких университетов и их миссии шире, чем у других вузов региона, в силу указанных ниже причин.

1. Исторически классические университеты готовили специалистов по широкому спектру специальностей. Кроме того, основная их задача – «воспроизводство научных кадров и подготовка региональных управленческих элит» [10, 23–24].

2. Задача ведущих университетов – повысить российский научный и образовательный престиж в международном пространстве (см.: [11, 19]) путем создания в своих стенах прорывных научных центров и проведения передовых исследований. Практика инвестирования в развитие отдельных университетов имеется во многих странах и связана с преодолением отсталости инновационного и технологического развития, при этом «толчком к принятию подобных программ становится осознание недостаточной конкурентоспособности национального высшего образования на глобальном рынке» [Там же, 20].

3. Первоначально флагманские вузы являлись центром порождения системы высшего образования в регионе [10, 61], а также одним из центров его культуры. К примеру, в Свердловской области при УрФУ проводится ряд крупных научных, образовательных и культурных мероприятий (чемпионат мира по программированию, ежегодная кинотрансляция лучших произведений Венского фестиваля и пр.), популяризирующих не только регион, но и страну.

Существует целый ряд исследований, посвященных оценке вклада вуза в развитие региона, и выводы, полученные в процессе этих исследований, подтверждают, что вузы влияют на развитие окружающей среды, являются инструментом сохранения и приумножения интеллектуального потенциала, центром притяжения человеческих ресурсов, а также элементом культурного развития региона. В качестве примеров приведем работу о влиянии вузов на развитие моногородов Свердловской области [62], исследование университетских spin-off компаний, способствующих улучшению региональной экономики [63], исследование по странам OECD [64] и отдельное исследование на примере Ирландии [65].

Но несмотря на благотворное влияние флагманских университетов и цель их создания, отмечается, что «порой эти вузы ведут себя как местные монополии, контролируя средние способности своих студентов, ограничивая прием» [66, 77], и одним из последствий такой ситуации может быть отток населения, в частности молодежи (см.: [62, 122]); кроме того, рост цен

на обучение в этих вузах усиливает их социальную закрытость (см.: [5, 6]).

Мы готовы оспорить тезис о том, что вуз-монополист дрейфует в сторону социальной закрытости, поскольку он как компания, завоевывающая рынок, стремится занять в нем максимально возможную долю, чтобы извлечь максимальную прибыль, и поэтому придерживается политики не завышения цены, а ее дифференциации. Иными словами, флагманский вуз как монополист предлагает разные цены для разных сегментов, чтобы забрать всю возможную маржу рынка. То есть он не отсеивает потребителей с недостаточным объемом финансовых средств, а предлагает им дифференцированный объем образовательных продуктов (условно говоря, если позволяют финансы, абитуриент поступает на международную экономику, если же его финансовые ресурсы ограничены, то он выбирает прикладную экономику или управление персоналом).

Как говорилось нами выше, отечественные флагманские вузы претендуют на элитарность в определенном пространстве и на позиционность предлагаемых услуг, что неизбежно ведет к вертикальной сегментации, которую S. Marginson обозначил как неизбежный аспект позиционной конкуренции; при этом производство позиционных товаров неизбежно сочетает конкуренцию с олигополией и закрытием рынка (см.: [5, 6]). Однако можем ли мы утверждать, что создание отечественных флагманских вузов превращает вузовскую конкуренцию в олигополию на закрытом рынке? Или все же это необходимая мера для поддержания всей системы высшего образования? Не подлежит сомнению, что государственное инвестирование в отечественные вузы дает последним определенные преимущества. Подтверждение нашим размышлениям о том, что для создания конкурентных преимуществ необходимо развивать научно-исследовательскую деятельность, мы нашли в статье S. Marginson (см.: [5, 16]). Данный тезис поддерживают и некоторые другие исследователи (например, J. Brankovic и соавторы [13], Н. Horta [14], E. Del Rey [66] и др.). При этом в бедных развивающихся странах механизмы рыночной системы, в том числе конкуренция, не дают результатов, и крайне важно инвестировать в высшее образование как в общественное благо, то есть необходимы государственные инвестиции.

Кроме того, наличие в вузах научной деятельности разделяет их на нижние и верхние эшелоны. При этом в нижних эшелонах законы конкуренции иные: вузы борются за то, чтобы занять свою нишу и обеспечить доход, стремясь расширить

численность студентов и улучшить свою репутацию; эти вузы не имеют ресурсов, чтобы создать в своих стенах надежную научно-исследовательскую базу, и преподавание – это их основной бизнес (см.: [5, 7]). В продолжение этого E. Del Rey отмечает, что синергия между преподаванием и исследованием существует только в аспирантуре, а в бакалавриате это, как правило, взаимоисключающие виды деятельности (см.: [66, 77]), а V. L. Meek утверждает, что университеты, конкурирующие в среде, где доминируют рынки (квазирынки, в том числе конкуренция за государственное финансирование), стремятся имитировать модель исследовательского университета, а не внедрять дифференциацию и функциональное разнообразие на институциональном уровне, чтобы искать образовательную или исследовательскую нишу [67]. И мы опять же задаемся вопросом: а не является ли широко обсуждаемая тема о необходимости многообразия вузов в своей основе ошибочной? В российских реалиях, например, многообразие многопрофильных вузов в борьбе за ресурсы вызвано неконкурентоспособностью одних вузов перед другими, следствием чего являются процессы, на которые указывает V. L. Meek [67]: снижается эффективность образовательной деятельности и происходит имитация деятельности научно-исследовательской. S. Marginson [5] также отмечает, что в нижнем эшелоне находится большое число вузов, которые недофинансируются государством. В российских вузах, например, недофинансирование, или, правильнее, неравенство в части государственного финансирования, отражается на количестве бюджетных мест, в том числе и в бакалавриате, где показатели исследовательской деятельности напрямую не связаны с деятельностью образовательной.

Но без конкуренции, как отмечает S. Marginson, не будет «никакого позиционного преимущества и, следовательно, никакой всемирной социальной конкуренции через высшее образование» [5, 2], при этом конкуренция всегда способствует стратификации, приводящей к асимметрии и одностороннему распределению ресурсов.

Раскрывая концептуальные основы конкуренции через дискуссию о монополизации рынка и эффектах наличия в системе высшего образования ведущих университетов, можно отметить, что конкуренция за ресурсы в отечественной системе ВО сосредоточена на нескольких направлениях: это борьба за государственное финансирование (бюджетные места, финансирование научной деятельности, в том числе через научные фонды), за талантливых абитуриентов и др. При этом

в большинстве работ для оценки индекса монополизации рынка высшего образования используют показатель доли студентов, что значительно сужает представление о системе ВО и не позволяет учитывать ее особенности. Второй аспект связан с развитием ведущих вузов и с тем, каким образом они влияют на конкуренцию. На основе проведенного анализа мы можем сформулировать вывод о том, что в рамках региональной системы такие вузы усиливают свою конкурентоспособность на федеральном уровне.

И, возможно, одним из важных концептуальных аспектов в вопросах конкуренции, на который не обращают должного внимания исследователи, является синергия региональных особенностей в вопросах финансирования и конкурентоспособности на федеральном и международном уровнях. Это может относиться, например, к заработной плате НПП в регионах, которая, как правило, ниже, чем в «центре», однако конкурентоспособность отдельных направлений НИОКР и уровни подготовки студентов могут быть выше. Теоретически монополизацию отечественного рынка высшего образования в определенном пространстве (например, в регионе) следует оценивать с учетом неравенства государственного финансирования, то есть через относительные показатели, приведенные в сопоставимый вид (например, финансирование, привязанное к контингенту НПП вуза, или доля бюджетных мест в общем количестве мест в вузе и т. п.).

Заключение

Необходимость установления взаимосвязи между понятиями «конкуренция», «сотрудничество», «эффективность» и «конкурентоспособность» продиктована, в первую очередь, противоречивостью применения этих терминов по отношению к социально значимой сфере, в которой конечный продукт с первого взгляда не всегда очевиден и может иметь отложенный временной лаг.

Конкуренция и сотрудничество рассматриваются как факторы, повышающие эффективность функционирования вузов. При этом в обоснованиях необходимости создания конкурентных условий для вузов и в определениях понятия эффективности проявляются противоречия. Так, вузы рассматриваются как коммерческие организации, показатели деятельности которых замыкаются на их внутренней среде; исключаются из внимания основные функции вузов: воспроизводство интеллектуального капитала и повышение качества человеческих ресурсов, а также ориентация

на потребности рынка труда. Кроме того, конкуренция ассоциируется с инструментом, повышающим эффективность, при этом превалирует мнение, что эффективность – понятие относительное и применительно к другим элементам системы, то есть получается, что один элемент всегда более эффективен, чем другой. Если рассматривать конкуренцию в замкнутой системе, то логично открыть дискуссию о вузах, которые находятся на периферии этой системы. Во-первых, следует выяснить, каким образом конкуренция влияет на «топовые» вузы, какова их верхняя планка эффективности, возможно ли говорить о стагнации в данных вузах при достижении ими некоего верхнего предела. Во-вторых, возвращаясь к основной функции вузов, нужно ответить на вопрос о допустимости существования вузов-«аутсайдеров», вузов, находящихся на нижней периферийной границе, и это опять возвращает нас к определению эффективности: возможно, это не относительное понятие (согласно расчетам в моделях типа DEA и SFA), а понятие с минимально заданными границами, и его следует рассматривать через пороговый уровень минимально допустимого существования.

Столь же ограниченно понятие конкуренции представлено через индекс монополизации, рассчитанный в большинстве своем через долю обучающихся в вузе студентов в общем их количестве в системе высшего образования, поскольку в таком случае не учитываются особенности отечественной системы ВО.

Раскрывая концептуальные основы конкуренции посредством дискуссии о монополизации рынка и о роли в системе высшего образования ведущих университетов, можно отметить следующее. Во-первых, конкуренция за ресурсы в отечественной системе ВО сосредоточена на нескольких направлениях: это борьба и за государственное финансирование (финансирование бюджетных мест, финансирование научной деятельности, в том числе через научные фонды), и за талантливых абитуриентов, и др. Во-вторых, при расчете индекса монополизации необходимо определить роль ведущих вузов и ответить на вопрос о монополизации ими регионального рынка ВО. На основе результатов проведенного анализа мы можем говорить о том, что в рамках региональной системы ВО такие вузы усиливают ее конкурентоспособность на федеральном уровне. В-третьих, одним из важных концептуальных аспектов конкуренции, не находящим должного внимания исследователей, является синергия региональных особенностей в вопросах финансирования и конкурентоспособности

на федеральном и международном уровнях. Это может относиться, например, к заработной плате НПП в регионах, которая, как правило, ниже, чем в «центре», однако конкурентоспособность отдельных направлений НИОКР и уровень подготовки студентов могут быть выше. Теоретически монополизацию отечественного рынка ВО в определенном пространстве (например, в регионе) следует оценивать с учетом неравенства государственного финансирования, то есть через относительные показатели, приведенные в сопоставимый вид (скажем, финансирование в привязке к контингенту НПП вуза или доля бюджетных мест в общем количестве мест в вузе и т. п.).

В работах о конкуренции и финансировании вопросам социальной значимости высшего образования уделено большее внимание: в них ведется речь о сокращении неравенства в получении такого образования и обращается внимание на общественное благо, создаваемое вузами, которое не всегда очевидно и требует финансового участия правительства. Однако полемика в этих работах все же разворачивается, и касается она каналов финансирования и определения границ государственного участия в поддержании системы высшего образования.

И все же без должного внимания остается вопрос о влиянии конкуренции (или квазиконкуренции) на целостное развитие системы высшего образования, а именно на периферийные позиции этой системы.

Подытоживая, отметим, что 1) конкуренция способствует повышению эффективности деятельности вузов как единиц рыночной экономики и 2) образование – значимая социально-культурная и интеллектуальная сфера, и она не должна оставаться без внимания и финансовой поддержки государства, поскольку часть создаваемых ею благ является общественно значимой и не всегда вписывающейся в контекст рыночных механизмов.

Завершим наш вывод словами S. Marginson, оставляя тем самым дискуссию о конкуренции открытой: без конкуренции не будет «никакого позиционного преимущества и, следовательно, никакой всемирной социальной конкуренции через высшее образование» [5, 2], при этом конкуренция всегда будет способствовать стратификации, приводящей к асимметрии и одностороннему распределению ресурсов (см.: [Там же]).

Список литературы

1. Agasisti T., Catalano G. Governance Models of University Systems – Towards Quasi-Markets? Tendencies and Perspectives: a European Comparison // Journal of

- Higher Education Policy and Management, 2006. Vol. 28, nr 3. P. 261–278. DOI 10.1080/13600800600980056.
2. *Catalano G., Silvestri P.* Regolamentazione e competizione nel sistema universitario italiano: Effetti e problemi del nuovo sistema di finanziamento // *Regolamentazione dei servizi pubblici* / D. Fabbri, G. Fiorentini (Eds.). Roma : Carrocci Editore, 1999. P. 143–185.
 3. *Quasi-Markets and Social Policy* / W. Bartlett, J. Le Grand (eds.). London : Macmillan, 1993. 265 p. DOI 10.1007/978-1-349-22873-7_9.
 4. *Glennerster H.* Quasi-Markets for Education? // *The Economic Journal*. 1991. Vol. 101, nr 408. P. 1268–1276. DOI 10.2307/2234442.
 5. *Marginson S.* Dynamics of National and Global Competition in Higher Education // *Higher Education*. 2006. Vol. 52, nr 1. P. 1–39. DOI 10.1007/s10734-004-7649-x.
 6. *Dill D. D.* Higher Education Markets and Public Policy // *Higher Education Policy*. 1997. Vol. 10, nr 3/4. P. 167–185. DOI 10.1016/S0952-8733(97)81763-1.
 7. *Market Type Mechanisms in Higher Education: a Comparative Analysis of Their Occurrence and Discussions on the Issue in Five Higher Education Systems* / F. Kaiser, P. Meer van der, J. M. R. Beverwijk [et al.] // *CHEPS*. 1999. Nr 319. P. 113.
 8. *Markets in Higher Education: Rhetoric or Reality?* / P. Teixeira, B. Jongbloed, D. Dill, A. Amaral (eds.). Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 2004. 355 p. DOI 10.1007/1-4020-2835-0.
 9. *Breneman D. W., Mingle J. R.* Strategies for the 1980s // *Challenges of Retrenchment*. San Francisco : Jossey-Bass, 1981. P. 35–79.
 10. Лешуков О. В., Фрумин И. Д. Флагманские университеты: от советского опыта к поиску новой модели // *Университетское управление: практика и анализ*. 2017. Т. 21, № 4. С. 22–29. DOI 10.15826/umpra.2017.04.046.
 11. *Федюкин И., Фрумин И.* Российские вузы-флагманы // *Pro et Contra*. 2010. Т. 14, № 3. С. 19–31.
 12. *Сандлер Д. Г., Судакова А. Е., Тарасьева Т. В.* Драйверы развития региональных систем высшего образования // *Экономика региона*. 2020. № 4. С. 1087–1103.
 13. *Brankovic J., Ringel L., Werron T.* How Rankings Produce Competition: The Case of Global University Rankings // *Zeitschrift für Soziologie*. 2018. Vol. 47, nr 4. P. 270–288. DOI 10.1515/zfsoz-2018-0118.
 14. *Horta H. Y., Huisman J., Heitor M.* Does Competitive Research Funding Encourage Diversity in Higher Education? // *Science and Public Policy*. 2008. Vol. 35, nr 3. P. 146–158. DOI 10.3152/030234208X299044.
 15. *Резник С. Д., Юдина Т. А.* Репутация как ключевой фактор обеспечения конкурентоспособности российского вуза // *Университетское управление: практика и анализ*. 2014. № 2 (90). С. 81–91.
 16. *Юдина Т. А.* Принципы и инструменты управления репутационными рисками университета // *Журнал исследований по управлению*. 2019. Т. 5, № 5. С. 77–83.
 17. *Скрипкина А. В.* Известность и репутация образовательного учреждения в формировании положительно го имиджа вуза // *Культурная жизнь Юга России*. 2009. № 3 (32). С. 32–36.
 18. *Agasisti T.* Market Forces and Competition in University Systems: Theoretical Reflections and Empirical Evidence from Italy // *International Review of Applied Economics*. 2009. Vol. 23, nr 4. P. 463–483. DOI 10.1080/02692170902954783.
 19. *Belfield C.* Economic Principles for Education. Theory and Evidence. Cheltenham, UK : Edward Elgar Publisher., 2003. Ch. 7. P. 144–162. DOI 10.1016/S0272-7757(01)00061-9.
 20. *Belfield C., Levin H.* The Effects of Competition on Educational Outcomes: A Review of U. S. Evidence, Occasional Paper. Nr NCSPE-OP-35. New York : National Center for the Study of Privatization in Education, Teachers College, Columbia University, 2001. 55 p. DOI 10.3102/00346543072002279.
 21. *Agasisti T.* Performances and Spending Efficiency in Higher Education: a European Comparison through Non-Parametric Approaches // *Education Economics*. 2011. Vol. 19. P. 199–224. DOI 10.1080/09645290903094174.
 22. *Afonso A., Aubyn M. St.* Non-parametric Approaches to Education and Health Efficiency in OECD Countries // *Journal of Applied Economics*. 2005. Vol. 8, nr 2. P. 227–246. DOI 10.1080/15140326.2005.12040626.
 23. *Князев Ю.* О методологическом дуализме в общественных науках // *Экономист*. 2017. № 1. С. 63–70.
 24. *Князев Ю.* Обновление экономической теории: от непреложного индивидуализма к коллективизму // *Мир перемен*. 2011. № 2. С. 39–54.
 25. *Нейлбафф Б., Бранденбургер А.* Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе. Москва : Кейс, 2012. 352 с.
 26. *Плецинский А. С.* Анализ конкуренции и сотрудничества при разработке технологических инноваций в отраслях промышленности // *Экономика и математические методы*. 2017. Т. 53, № 3. С. 38–58.
 27. *Толокина Е. Л.* Сотрудничество и конкуренция: кто кого? // *Теоретическая экономика*. 2013. № 6 (18). С. 36–41.
 28. *Князев Ю.* О конкуренции и сотрудничестве в современной экономике // *Общество и экономика*. 2018. № 4. С. 31–42.
 29. *Приходько Р. В.* Сетевая научно-производственная кооперация высших учебных заведений и промышленных предприятий // *Экономика и экологический менеджмент*. 2009. № 2. С. 34–43.
 30. *Dimitrova G., Dimitrova T.* Competitiveness of the Universities: Measurement Capabilities // *Trakia Journal of Sciences*. 2017. Vol. 15, nr 1. P. 311–316.
 31. *Бончукова Д. А., Старобинская Н. М.* Стратегический маркетинг и конкурентоспособность вуза // *Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием*. 2013. Т. 4, № 2. С. 38–56.
 32. *Мохначев С. А.* Управление конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг // *Вестник Томского государственного университета*. 2008. № 307. С. 116–121.
 33. *Зафирова Ц.* Висшите училища в България: конкурентоспособност и рейтингова система // *Осма международна научно-практическа конференция «Преподаване, учене и качество във висшето образование – 2011»*, 17–18 юни 2011 г. Бояна, 2011. P. 105–114.
 34. *Gary-Bobo R., Trannoy A.* L'Economie Politique Simplifié du «Mammouth» // *Revue Française d'Économie*. 1998. Nr 3. Pp. 85–126.

35. Kendall J., Knapp M., Forder J. Social Care and the Nonprofit Sector in the Western Developed World // The Nonprofit Sector: A Research Handbook / W. Powell, R. Steinberg (eds.) 2nd ed. New Haven : Yale University Press, 2006. P. 415–431.
36. Nazarko J., Šaparauskas J. Application of DEA Method in Efficiency Evaluation of Public Higher Education Institutions // Technological and Economic Development of Economy. 2014. Nr 20 (4). P. 25–44. DOI 10.3846/20294913.2014.837116.
37. Simmel G. The Sociology of Georg Simmel. New York : Simon and Schuster, 1950. 445 p.
38. De Groof J., Neave G., Švec J. Democracy and Governance in Higher Education. Dordrecht : Kluwer Law International, 1998. 202 p.
39. Ревенко Н. Ф., Чукурова О. В., Силиванова О. А. Влияние градообразующего вуза на демографическую ситуацию в моногороде // Вестник ИжГТУ им. М. Т. Калашникова. 2017. Т. 20, № 3. С. 80–85.
40. Amaral A., Magalhães A. On Markets, Autonomy and Regulation the Janus Head Revisited // Higher Education Policy. 2001. Vol. 14. P. 7–20. DOI 10.1016/S0952-8733(00)00028-3.
41. Трудоустройство выпускников и его связь с качеством высшего образования / Д. Г. Сандлер, А. Д. Сущенко, П. Д. Кузнецов, Т. Е. Печенкина // Университетское управление: практика и анализ. 2018. Т. 22, № 3 (115). С. 73–85.
42. Гимпельсон В. Е. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 129–143.
43. Варшавской Е. Я. Где и кем работают высокообразованные россияне // Демоскоп Weekly. 2017. № 713/714. С. 1–12.
44. Neave G. Homogenization, Integration and Convergence: The Cheshire Cats of Higher Education Analysis // The Mockers and Mocked: Comparative Perspectives on Differentiation, Convergence, and Diversity in Higher Education / V. L. Meek, L. Goedegebuure (eds.). Oxford, UK : Pergamon, 1996. P. 26–41.
45. Graham H. D., Diamond N. The Rise of the American Research Universities—Elites and Challengers in the Postwar Era. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1997. 319 p.
46. UNESCO. Policy Paper for Change and Development in Higher Education. Paris : UNESCO, 1995. 43 p.
47. Williams G. The Many Faces of Privatization // Higher Education Management. 1996. Vol. 8, nr 3. P. 39–57.
48. Higher Education: The Lessons of Experience. Washington D. C. : World Bank, 1994. 116 p.
49. Accreditation, assessment, anarchy? : The evolution of academic quality assurance policies in the United States / D. D. Dill, J. Brennan, P. De Vries, R. Williams // Standards and Quality in Higher Education. London : Kingsley, 1997. P. 15–43.
50. Correia F., Amaral A., Magalhães A. Diversificação e diversidade dos sistemas de ensino superior: o caso Português. Porto, Portugal : CIPES – Fundação das Universidades Portuguesas, 2000. 285 p.
51. Birdsall N. Public Spending on Higher Education in Developing Countries: Too Much or Too Little? // Economics of Education Review. 1996. Vol. 15, nr 4. P. 407–419. DOI 10.1016/S0272-7757(96)00028-3.
52. Yonezawa A., Kaiser F. System-Level and Strategic Indicators for Monitoring Higher Education in the Twenty-First Century. Studies on Higher Education Series / UNESCO. Bucharest, 2003. 230 p.
53. Psacharopoulos G. Public Spending on Higher Education in Developing Countries: Too Much Rather Than Too Little // Economics of Education Review. 1996. Vol. 15, nr 4. P. 421–422. DOI 10.1016/S0272-7757(96)00024-6.
54. Ахмедова Д. Р. Профессиональная социализация молодежи в условиях современного моногорода: некоторые противоречия и пути повышения эффективности // Современные исследования социальных проблем. 2011. № 4. С. 43.
55. Hirschman A. O. The Paternity of an Index // The American Economic Review. 1964. Vol. 54, nr 5. P. 761–762.
56. Borland M. V., Howsen R. M. Students' Academic Achievement and the Degree of Market Concentration in Education // Economics of Education Review. 1992. Vol. 11, nr 1. P. 31–39. DOI 10.1016/0272-7757(92)90019-Y.
57. Leshukov O., Platonova D., Semyonov D. Does Competition Matter? Efficiency of Regional Higher Education Systems and Competition: Case of Russia. Moscow : National Research University Higher School of Economics, 2015. Nr WP BRP 29/EDU/2015. 18 p.
58. Misra K., Chi G. Measuring Public School Competition from Private Schools: A Gravity-Based Index // Journal of Geographic Information System. 2011. Vol. 3, nr 4. P. 306–311. DOI 10.4236/jgis.2011.34027.
59. Jepsen C. The Role of Aggregation in Estimating the Effects of Private School Competition on Student Achievement // Journal of Urban Economics. 2002. Vol. 52, nr 3. P. 477–500. DOI 10.1016/S0094-1190(02)00530-2.
60. McMillan R. Competition, Parental Involvement, and Public School Performance / National Tax Association. Washington, 2001. P. 150–155.
61. Вахитов Р. Р. Судьбы университета в России: имперский, советский и постсоветский раздаточный мультиинститут. Москва : Страна Оз, 2014. 276 с.
62. Высшее образование в моногородах: организационные форматы, практики, вызовы / К. Р. Романенко, Е. Ю. Шибанова, Е. С. Абалмасова, А. А. Егоров // Университетское управление: практика и анализ. 2018. Т. 22, № 4 (116). С. 110–125. DOI 10.15826/umpa.2018.04.044.
63. Benneworth P., Charles D. University Spin-Off Policies and Economic Development in Less Successful Regions: Learning from Two Decades of Policy Practice // European Planning Studies. 2005. Vol. 13. P. 537–557.
64. Higher Education in Regional and City Development. Institutional Management in Higher Education. OECD. 2010. DOI 10.1787/22183140 // Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD : [сайт]. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/higher-education-in-regional-and-city-development_22183140 (дата обращения: 25.09.2020).
65. Elliott D. S., Levin S. L., Meisel J. B. Measuring the Economic Impact of Institutions of Higher Education // Research in Higher Education. 1998. Vol. 28, nr 1. P. 17–33.

66. Del Rey E. Competition among Universities: The Role of Preferences for Research and Government Finance // *Hacienda Pública Española*. 2003. Vol. 164, nr 1. P. 75–80.

67. Meek V. L. Diversity and Marketisation of Higher Education: Incompatible Concepts? // *Higher Education Policy*. 2000. Vol. 13. P. 23–39. DOI 10.1016/S0952-8733(99)00030-6.

References

1. Agasisti T., Catalano G. Governance Models of University Systems – Towards Quasi-Markets? Tendencies and Perspectives: a European Comparison. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 2006, vol. 28, nr 3, pp. 261–278. doi 10.1080/13600800600980056. (In Eng.).
2. Catalano G., Silvestri P. Regolamentazione e competizione nel sistema universitario italiano: Effetti e problemi del nuovo sistema di finanziamento. In: D. Fabbri, G. Fiorentini (eds.), *Regolamentazione dei servizi pubblici*, Roma, Carrocci Editore, 1999, pp. 143–185. (In Ital.).
3. Bartlett W., Le Grand J. (eds.). Quasi-Markets and Social Policy, London, Macmillan, 1993, 265 p. doi 10.1007/978-1-349-22873-7_9. (In Eng.).
4. Glennerster H. Quasi-Markets for Education? *The Economic Journal*, 1991, vol. 101, nr 408, pp. 1268–1276. doi 10.2307/2234442. (In Eng.).
5. Marginson S. Dynamics of National and Global Competition in Higher Education. *Higher Education*, 2006, vol. 52 (1), pp. 1–39. doi 10.1007/s10734-004-7649-x. (In Eng.).
6. Dill D. D. Higher Education Markets and Public Policy. *Higher Education Policy*, 1997, vol. 10, nr 3/4, pp. 167–185. doi 10.1016/S0952-8733(97)81763-1. (In Eng.).
7. Kaiser F., van der Meer P., Beverwijk J. M. R. et al. Market Type Mechanisms in Higher Education: a Comparative Analysis of Their Occurrence and Discussions on the Issue in Five Higher Education Systems. *CHEPS*, 1999, nr 319, p. 113. (In Eng.).
8. Teixeira P., Jongbloed B., Dill D. (eds.). Markets in Higher Education: Rhetoric or Reality, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 2004, 355 p. doi 10.1007/1-4020-2835-0. (In Eng.).
9. Breneman D. W., Mingle J. R. Strategies for the 1980s. Challenges of Retrenchment, San Francisco, Jossey-Bass, 1981, pp. 35–79. (In Eng.).
10. Leshukov O. V., Frumin I. D. Flagmanskii universitet: ot sovetskogo opyta k poisku novoi modeli [Flagship Universities: from the Soviet Experience to Searching for a New Model]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* [University Management: Practice and Analysis], 2017, vol. 21, nr 4, pp. 22–29. doi 10.15826/umpa.2017.04.046. (In Russ.).
11. Fedyukin I., Frumin I. Rossiiskie vuzy-flagmany [Russian Flagships Universities]. *Pro et Contra*, 2010, vol. 14, nr 3, pp. 19–31. (In Russ.).
12. Sandler D. G., Sudakova A. E., Taras'eva T. V. Draivory razvitiya regional'nykh sistem vysshego obrazovaniya [Drivers for Development in Regional Higher Education]. *Ekonomika regiona*, 2020, vol. 4, pp. 1087–1103. (In Russ.).
13. Brankovic J., Ringel L., Werron T. How Rankings Produce Competition: The Case of Global University Rankings. *Zeitschrift für Soziologie*, 2018, vol. 47, nr 4, pp. 270–288. doi 10.1515/zfsoz-2018-0118. (In Eng.).
14. Horta H. Y., Huisman J., Heitor M. Does Competitive Research Funding Encourage Diversity in Higher Education? *Science and Public Policy*, 2008, vol. 35, nr 3, pp. 146–158. doi 10.3152/030234208X299044. (In Eng.).
15. Reznik S. D., Yudina T. A. Reputatsiya kak klyuchevoi faktor obespecheniya konkurentosposobnosti rossiiskogo vuza [Reputation as a Key Factor of Ensuring Competitiveness of a Russian University]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* [University Management: Practice and Analysis], 2014, nr 2 (90), pp. 81–91. (In Russ.).
16. Yudina T. A. Principy i instrumenty upravleniya reputatsionnymi riskami universiteta [University Reputational Risk Management Principles and Tools]. *Zhurnal issledovaniy po upravleniyu* [Journal of Management Studies], 2019, vol. 5, nr 5, pp. 77–83. (In Russ.).
17. Skripkina A. V. Izvestnost' i reputatsiya obrazovatel'nogo uchrezhdeniya v formirovanii polozhitel'nogo imidzha vuza [The Fame and Reputation of the Educational Institution in the Formation of a Positive Image of the University]. *Kul'turnaya zhizn' Yuga Rossii* [Cultural Studies of Russian South], 2009, nr 3 (32), pp. 32–36. (In Russ.).
18. Agasisti T. Market Forces and Competition in University Systems: Theoretical Reflections and Empirical Evidence from Italy. *International Review of Applied Economics*, 2009, vol. 23, nr 4, pp. 463–483. doi 10.1080/02692170902954783. (In Eng.).
19. Belfield C. Economic Principles for Education. Theory and Evidence, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publisher, 2003, chapter 7, pp. 144–162. DOI 10.1016/S0272-7757(01)00061-9 (In Eng.).
20. Belfield C., Levin H. The Effects of Competition on Educational Outcomes: A Review of U. S. Evidence, Occasional Paper. NCSPE-OP-35, New York, National Center for the Study of Privatization in Education, Teachers College, Columbia University, September, 2001, 55 p. doi 10.3102/00346543072002279. (In Eng.).
21. Agasisti T. Performances and Spending Efficiency in Higher Education: a European Comparison through Non-Parametric Approaches. *Education Economics*, 2011, vol. 19, pp. 199–224. doi 10.1080/09645290903094174. (In Eng.).
22. Afonso A., Aubyn M. St. Non-Parametric Approaches to Education and Health Efficiency in OECD Countries. *Journal of Applied Economics*, 2005, vol. 8, nr 2, pp. 227–246. doi 10.1080/15140326.2005.12040626. (In Eng.).
23. Knyazev Yu. O metodologicheskoy dualizme v obshchestvennykh naukakh [On Methodological Dualism in Social Sciences]. *Ekonomist* [Economist], 2017, nr 1, pp. 63–70. (In Russ.).
24. Knyazev Yu. Obnovlenie ekonomicheskoy teorii: ot neprelozhnogo individualizma k kollektivizmu [Updating Economic Theory: from Immutable Individualism to Collectivism]. *Mir peremen* [The World of Transformations], 2011, nr 2, pp. 39–54. (In Russ.).
25. Nalebuff B., Brandenburger A. Co-Opetition, Moscow, Keis, 2012, 352 p. (In Russ.).
26. Pleshchinskii A. S. Analiz konkurentssii i sotrudnichestva pri razrabotke tekhnologicheskikh innovatsii v otraslyakh promyshlennosti [Analysis of the Competition and Cooperation in Industries Technological Innovation Development]. *Ekonomika i matematicheskie*

metody [Economics and Mathematical Methods], 2017, vol. 53, nr 3, pp. 38–58. (In Russ.).

27. Tolokina E. L. Sotrudnichestvo i konkurentsia: kto kogo? [Cooperation and Competition: Who Wins?]. *Teoreticheskaya ekonomika* [Theoretical Economy], 2013, vol. 6 (18), pp. 36–41. (In Russ.).

28. Knyazev Yu. O konkurentsii i sotrudnichestve v sovremennoi ekonomike [Competition and Cooperation in the Contemporary Economy]. *Obshchestvo i ekonomika* [Society and Economy], 2018, nr 4, pp. 31–42. (In Russ.).

29. Prikhod'ko R. V. Setevaya nauchno-proizvodstvennaya kooperatsiya vysshikh uchebnykh zavedenii i promyshlennykh predpriyatiy [Network Scientific and Industrial Cooperation of Higher Educational Institutions and Industrial Enterprises]. *Ekonomika i ekologicheskii menedzhment* [Economy and Ecological Management], 2009, vol. 2, pp. 34–43. (In Russ.).

30. Dimitrova G., Dimitrova T. Competitiveness of the Universities: Measurement Capabilities. *Trakia Journal of Sciences*, 2017, vol. 15, nr 1, pp. 311–316. (In Eng.).

31. Bonchukova D. A., Starobinskaya N. M. Strategicheskii marketing i konkurentosposobnost' vuza [Strategic Marketing and Competitiveness of High School]. *Marketing MBA. Marketingovoe upravlenie predpriyatiem* [MBA Marketing. Enterprise Marketing Management], 2013, vol. 4, nr 2, pp. 38–56. (In Russ.).

32. Mokhnachev S. A. Upravlenie konkurentosposobnost'yu vuza na rynke obrazovatel'nykh uslug [Management of the Competitiveness of the Higher Educational Institution in the Market of Educational Services]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2008, nr 307, pp. 116–121. (In Russ.).

33. Zafirova Ts. Visshite uchilishcha v B'lgariya: konkurentosposobnost i reitingova sistema [Higher Schools in Bulgaria: Competitiveness and Rating System]. *Osma mezhdunarodna nauchno-prakticheska konferentsiya «Prepodavane, uchene i kachestvo v"v vissheto obrazovanie – 2011»* [The Eighth International Scientific and Practical Conference «Teaching, Learning and Quality in Higher Education – 2011»], 17–18 June 2011, Boyana, pp. 105–114. (In Bulg.).

34. Gary-Bobo R., Trannoy A. L'Economie Politique Simplifiée du «Mammouth». *Revue Française d'Économie*, 1998, nr 3, pp. 85–126. (In Fr.).

35. Kendall J., Knapp M., Forder J. Social Care and the Nonprofit Sector in the Western Developed World. In: W. Powell, & R. Steinberg (eds.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2-nd ed., New Haven, Yale University Press, 2006, pp. 415–431. (In Eng.).

36. Nazarko J., Šaparauskas J. Application of DEA Method in Efficiency Evaluation of Public Higher Education Institutions, *Technological and Economic Development of Economy*, 2014, nr 20 (4), pp. 25–44. doi 10.3846/20294913.2014.837116. (In Eng.).

37. Simmel G. *The Sociology of Georg Simmel*, New York, Simon and Schuster, 1950, 445 p. (In Eng.).

38. De Groof J., Neave G., Švec J. Democracy and Governance in Higher Education, Dordrecht, Kluwer Law International, 1998, 202 p. (In Eng.).

39. Revenko N. F., Chikurova O. V., Silivanova O. A. Vliyanie gradoobrazuyushchego vuza na demograficheskuyu

situatsiyu v monogorode [Influence of the Town-Forming Higher Education Institution on Demographic Situation in the Monotown]. *Vesnik IzhGTU im. M. T. Kalashnikova* [Bulletin of Kalashnikov ISTU], 2017, vol. 20, nr 3, pp. 80–85. (In Russ.).

40. Amaral A., Magalhães A. On Markets, Autonomy and Regulation the Janus Head Revisited. *Higher Education Policy*, 2001, vol. 14, pp. 7–20. doi 10.1016/S0952-8733(00)00028-3. (In Eng.).

41. Sandler D. G., Sushchenko A. D., Kuznetsov P. D., Pechenkina T. E. Trudoustroistvo vypusnikov i ego svyaz' s kachestvom vysshego obrazovaniya [Employment for University Graduates and its Connection with the Higher Education Quality]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* [University Management: Practice and Analysis], 2018, vol. 22, nr 3 (115), pp. 73–85. (In Russ.).

42. Gimpelson V. E. Nuzhen li rossiiskoi ekonomike chelovecheskii kapital? Desyat' somnenii [Does the Russian Economy Need Human Capital? Ten Doubts]. *Voprosy ekonomiki*, 2016, vol. 10, pp. 129–143. (In Russ.).

43. Varshavskoi E. Ya. Gde i kem rabotayut vysokoobrazovannye rossiyanе [Where do Highly Educated Russians Work and What do They Do for Living]. *Demoskop Weekly*, 2017, nr 713/714, pp. 1–15. (In Russ.).

44. Neave G. Homogenization, Integration and Convergence: The Cheshire Cats of Higher Education Analysis. In: Meek V. L., L. Goedegebuure (eds.), *The Mockers and Mocked: Comparative Perspectives on Differentiation, Convergence, and Diversity in Higher Education*, Oxford, Pergamon, 1996, pp. 26–41. (In Eng.).

45. Graham H. D., Diamond N. *The Rise of the American Research Universities – Elites and Challengers in the Postwar Era*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1997, 319 p. (In Eng.).

46. UNESCO. Policy Paper for Change and Development in Higher Education, Paris, UNESCO, 1995, 43 p. (In Eng.).

47. Williams G. The Many Faces of Privatization. *Higher Education Management*, 1996, vol. 8, nr 3, pp. 39–56. (In Eng.).

48. Higher Education: The Lessons of Experience, Washington D. C., World Bank, 1994, 116 p. (In Eng.).

49. Dill D. D., Brennan J., De Vries P., Williams R. Accreditation, Assessment, Anarchy?: The Evolution of Academic Quality Assurance Policies in the United States. In: *Standards and Quality in Higher Education*, London, Kingsley, 1997, pp. 15–43. (In Eng.).

50. Correia F., Amaral A., Magalhães A. Diversificação e diversidade dos sistemas de ensino superior: o caso Português, Porto, Portugal, CIPES – Fundação das Universidades Portuguesas, 2000, 285 p. (In Port.).

51. Birdsall N. Public Spending on Higher Education in Developing Countries: Too Much or Too Little? *Economics of Education Review*, 1996, vol. 15, nr 4, pp. 407–419. doi 10.1016/S0272-7757(96)00028-3. (In Eng.).

52. Yonezawa A., Kaiser F. System-Level and Strategic Indicators for Monitoring Higher Education in the Twenty-First Century. *Studies on Higher Education Series*, Bucharest, UNESCO, 2003, 230 p. (In Eng.).

53. Psacharopoulos G. Public Spending on Higher Education in Developing Countries: Too Much Rather Than

Too Little. *Economics of Education Review*, 1996, vol. 15, nr 4, pp. 421–422. doi 10.1016/S0272-7757(96)00024-6. (In Eng.).

54. Akhmedova D. R. Professional'naya sotsializatsiya molodezhi v usloviyakh sovremennogo monogoroda: nekotorye protivorechiya i puti povysheniya effektivnosti [Professional Socialization of Young People in a Modern Monotown: Some Process Conflicts and Means of Improvement]. *Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem* [Modern Studies of Social Issues], 2011, nr 4, pp. 43. (In Russ.).

55. Hirschman A. O. The Paternity of an Index. *The American Economic Review*, 1964, vol. 54, nr 5, pp. 761–762. (In Eng.).

56. Borland M. V., Howsen R. M. Students' Academic Achievement and the Degree of Market Concentration in Education. *Economics of Education Review*, 1992, vol. 11, nr 1, pp. 31–39. doi 10.1016/0272-7757(92)90019-Y. (In Eng.).

57. Leshukov O., Platonova D., Semyonov D. Does Competition Matter? Efficiency of Regional Higher Education Systems and Competition: Case of Russia, Moscow, National Research University Higher School of Economics, 2015, nr WP BRP 29/EDU/2015, 18 p. (In Eng.).

58. Misra K., Chi G. Measuring Public School Competition from Private Schools: A Gravity-Based Index. *Journal of Geographic Information System*, 2011, vol. 3, nr 4, pp. 306–311. doi 10.4236/jgis.2011.34027. (In Eng.).

59. Jepsen C. The Role of Aggregation in Estimating the Effects of Private School Competition on Student Achievement. *Journal of Urban Economics*, 2002, vol. 52, nr 3, pp. 477–500. doi 10.1016/S0094-1190(02)00530-2. (In Eng.).

60. McMillan R. Competition, Parental Involvement, and Public School Performance, Washington, National Tax Association, 2001, pp. 150–155. (In Eng.).

61. Vakhitov R. R. Sud'by universiteta v Rossii: imperskii, sovetetskii i postsovetetskii razdatochnyi mul'tiinstitut [The Fates of the University in Russia: The Imperial, Soviet, and Post-Soviet Disbursive Multiinstitute], Moscow, Strana Oz, 2014, 276 p. (In Russ.).

62. Romanenko K. R., Shibanova E. Yu., Abalmasova E. S., Egorov A. A. Vysshee obrazovanie v monogorodakh: organizatsionnye formaty, praktiki, vyzovy [Higher Education in Single-Industry Towns: Models, Practices, Challenges]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* [University Management: Practice and Analysis], 2018, vol. 22, nr 4 (116), pp. 110–125. doi 10.15826/umpa.2018.04.044. (In Russ.).

63. Benneworth P., Charles D. University Spin-Off Policies and Economic Development in Less Successful Regions: Learning from Two Decades of Policy Practice. *European Planning Studies*, 2005, vol. 13, pp. 537–557. (In Eng.).

64. Higher Education in Regional and City Development. Institutional Management in Higher Education.—OECD. 2010. doi 10.1787/22183140. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/education/higher-education-in-regional-and-city-development_22183140 (accessed 25.09.2020). (In Eng.).

65. Elliott D. S., Levin S. L., Meisel J. B. Measuring the Economic Impact of Institutions of Higher Education. *Research in Higher Education*, 1998, vol. 28 (1), pp. 17–33. (In Eng.).

66. Del Rey E. Competition among Universities: The Role of Preferences for Research and Government Finance. *Hacienda Pública Española*, 2003, vol. 164, nr 1, pp. 75–80. (In Eng.).

67. Meek V. L. Diversity and Marketisation of Higher Education: Incompatible Concepts? *Higher Education Policy*, 2000, vol. 13, pp. 23–39. doi 10.1016/S0952-8733(99)00030-6. (In Eng.).

Рукопись поступила в редакцию 28.09.2020

Submitted on 28.09.2020

Принята к публикации 27.10.2020

Accepted on 27.10.2020

Информация об авторах / Information about the authors

Судакова Анастасия Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник лаборатории по проблемам университетского развития, Уральский федеральный университет; ae.sudakova@gmail.com.

Сандлер Даниил Геннадьевич – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник лаборатории по проблемам университетского развития, Уральский федеральный университет; d.g.sandler@urfu.ru.

Тарасьева Татьяна Владимировна – младший научный сотрудник лаборатории по проблемам университетского развития, Уральский федеральный университет; tataponomaryova@mail.ru.

Anastasiya E. Sudakova – PhD (Economics), Associate Professor, Senior Researcher, Research Laboratory for University Development Issues, Ural Federal University; ae.sudakova@gmail.com.

Daniil G. Sandler – PhD (Economics), Associate Professor, Leading Researcher, Research Laboratory for University Development Issues, Ural Federal University; d.g.sandler@urfu.ru.

Tatyana V. Tarasyeva – Junior Researcher, Research Laboratory for University Development Issues, Ural Federal University; tataponomaryova@mail.ru.

