
Роджер Гейгер, Дональд Е. Хеллер

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ФИНАНСИРОВАНИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: США¹

Статья поступила
в редакцию в марте
2012 г.

С 1990-х годов основной тенденцией в развитии высшего образования в США является приватизация. Зарождение этого процесса было обусловлено изменившимся духом времени: сотрудничество с частным бизнесом и выход на рынки капитала, когда то считавшиеся занятиями подозрительными, теперь приобрели статус общественного долга и, кроме того, стали источником дохода. Как следствие, университеты и корпорации охотно взялись спонсировать совместные образовательные и исследовательские программы и участвовать в коммерческой деятельности, получая патенты и продвигая проекты стартапов, венчурных фондов, технопарков. Дух капитализма в высшем образовании также выразился в учреждении коммерческих университетов, и сегодня это наиболее стремительно развивающийся сегмент отрасли. Но приватизация привела и к более фундаментальному сдвигу, а именно к изменению способов оплаты обучения. Резкое увеличение числа и разнообразия видов финансовой помощи студентам означало реформирование экономики американского высшего образования. Частные колледжи и университеты, в первую очередь престижные, в эпоху приватизации достигли надежного благополучия. В рамках государственного сектора приватизация означала постепенную замену доходов, поступающих от студентов, средствами, выделяемыми правительствами штатов. И для частных, и для государственных вузов приватизация означает большую зависимость от рыночных факторов.

В течение первого десятилетия XXI в. эти тенденции только усиливались. В данном эссе мы проследим развитие этих процессов и покажем их связь с более значимыми явлениями эпохи приватизации. Тенденции в области финансирования высшего образования в США будут представлены в трех аспектах: макротенденции эпохи приватизации начиная с 1990 г.; данные об изменениях

¹ Roger Geiger, Donald E. Heller. Financial trends in higher education: The United States // Peking University Education Review. Working Paper. No. 6. January 2011 (пер. с англ. Н. Микшиной).

в этот период; описание влияния нынешнего экономического спада на частный и государственный секторы.

Мы анализируем, во-первых, основные тенденции в динамике численности принятых абитуриентов, доходов и расходов высших учебных заведений. В результате неуклонного повышения фактической стоимости обучения произошел сдвиг в финансировании высшего образования: оно теперь в большей мере осуществляется не за счет государственных средств, а за счет студентов и их семей. Такое преобразование не было бы возможно, не сопровождайся оно достаточным усилением финансовой помощи студентам, особенно в том, что касается федеральных кредитов на обучение. Система предоставления финансовой помощи студентам стала в настоящее время фундаментом финансирования высшего образования в США. Однако влияние и применение этой системы различны в частном некоммерческом секторе, в государственном секторе и в частном коммерческом секторе. Наконец, приватизация оказала существенное влияние на финансирование и определение приоритетов в академических исследованиях. Будучи достаточно автономными, вузы в США адаптируются к изменению источников доходов и их размеров кто как может, что обуславливает их высокую чувствительность к действию рыночных факторов.

1. Численность принятых абитуриентов, стоимость обучения, доходы и расходы университетов: современные тенденции

1.1. Численность принятых абитуриентов

В США давно уже установилась смешанная система государственных и частных вузов. Более 200 лет и частные, и государственные учреждения образования процветали, что позволило США достичь самого высокого в мире уровня высшего и среднего профессионального образования и удерживать его на протяжении большей части XX в. [Organisation for Economic Co-operation and Development, 2009].

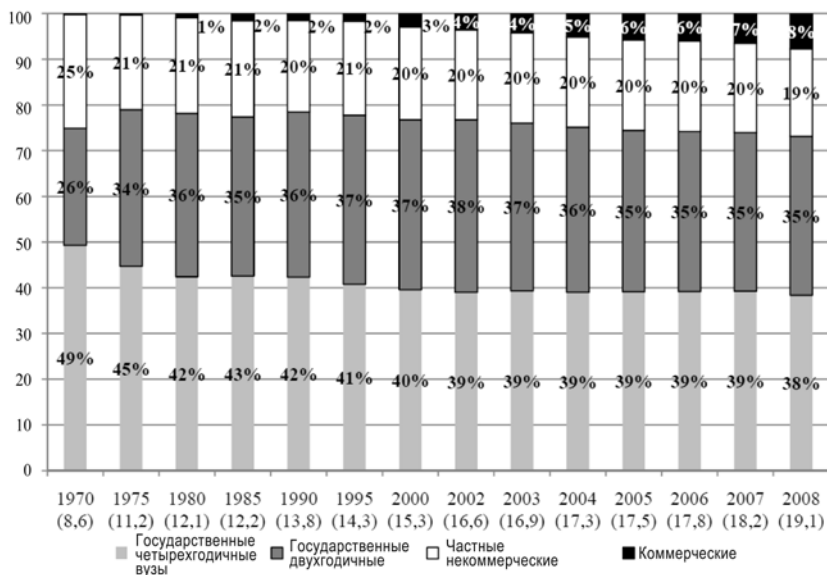
В последние десятилетия в США возникла и стала распространяться третья форма высшего учебного заведения — коммерческий колледж. В этих вузах, организованных как предприятия для извлечения прибыли (либо акционерные общества с широким кругом участников, либо частные компании с меньшим числом акционеров), за последние тридцать лет отмечается наиболее стремительное нарастание численности принятых абитуриентов. Доминирование данного сектора высшего образования на рынке и стремительный рост численности принятых в коммерческие колледжи абитуриентов объясняются распространением в данном секторе крупных корпоративных систем. На рис. 1 представлена динамика численности принятых абитуриентов в основном секторе высшего образования США за отдельные годы в период с 1970 по 2008 г. В 1970-е годы примерно три четверти из 8,6 млн учащихся колледжей поступали в государственные вузы, две трети из них — в университеты с четырехгодичным обучением (выпускающие бакалавров), и одна треть — в двухгодичные или муниципальные колледжи (присваивающие степень суббакалавра и выдающие

сертификаты). Каждый четвертый студент поступал в частный некоммерческий вуз, и только 0,2% студентов — в коммерческий.

Важнейшей тенденцией 1970-х годов было расширение сектора муниципальных колледжей — финансируемых за счет государства и подконтрольных ему учреждений, выдающих дипломы и другие свидетельства до степени бакалавра. Правительства штатов сочли, что учреждения такого типа являются экономически целесообразным способом увеличения доступа к высшему образованию, и стали активно строить новые и расширять старые колледжи. Общее число учащихся, принятых в вузы в течение 1970-х годов, увеличилось с 8,6 до 12,1 млн человек, или на 41%; при этом рыночная доля муниципальных колледжей выросла примерно с одной четверти до одной трети общей численности студентов с соответствующим сокращением долей как государственных, так и частных некоммерческих четырехгодичных вузов.

На 1980-е годы пришлось замедление темпов роста числа принятых абитуриентов: их общая численность увеличилась за десятилетие только на 14%, а относительные доли секторов остались в целом на прежнем уровне. Доля коммерческого сектора на рынке выросла с 0,9% в 1980 г. до 1,5% в 1990 г. Рост численности принятых абитуриентов еще более замедлился в 1990-е годы, составив только 11%, при этом доля коммерческого сектора еще немного увеличилась — до 2,9%.

Рис. 1 Доли абитуриентов, принятых в вузы, присуждающие ученые степени, в отдельные годы в период с 1970 по 2008 г. по секторам



Примечание. Общее число принимаемых ежегодно абитуриентов (млн человек) дается в круглых скобках.

Источник: [National Center for Education Statistics, 2010a, Table. 196.]

За последнее десятилетие произошли кардинальные изменения по сравнению с двумя предыдущими. Темп прироста численности принятых абитуриентов повысился, и в период с 2000 по 2008 г. (последний год, на который имеются данные) прирост составил 25%. Это значит, что в годовом исчислении прирост равен 2,8%, что лишь немногим меньше показателя 1970-х годов, когда он составлял 3,5% в год. Еще одна существенная тенденция 2000-х годов заключается в расширении коммерческого сектора: общее число принятых абитуриентов в этом секторе увеличилось с 450 084 человек в 2000 г. до 1 469 142 человек в 2008 г., и рост составил, таким образом, 226%. Доля сектора, оцениваемая по общему числу принятых абитуриентов, увеличилась с 2,9% до 7,7%, доли остальных трех секторов при этом уменьшились.

Такое увеличение численности принятых абитуриентов не объясняется одним лишь ростом населения Соединенных Штатов. Среди жителей страны стало больше желающих получить высшее образование. В 1970 г. 33% американцев в возрасте от 18 до 24 лет, окончивших среднюю школу, поступали в учреждения высшего или среднего профессионального образования. К 2008 г. этот показатель увеличился до 47% ([National Center for Education Statistics, 2010a, Table 204).

1.2. Стоимость обучения

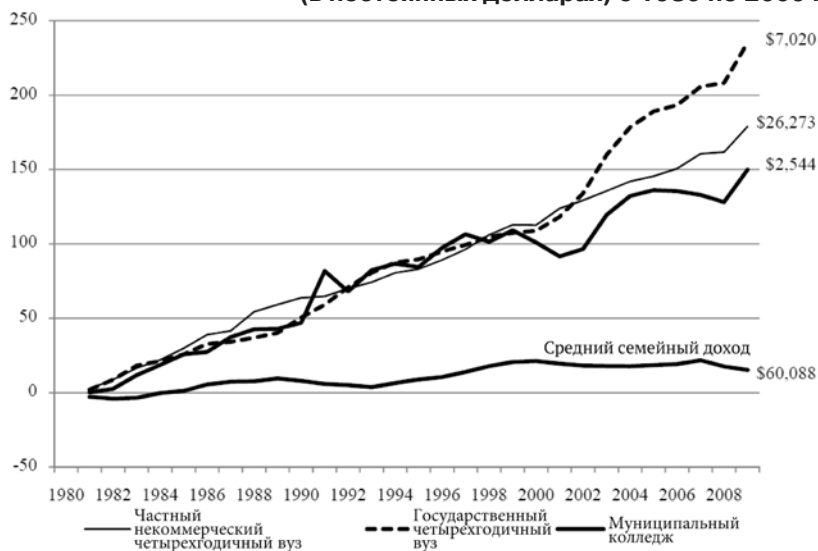
Одновременно с увеличением численности принятых абитуриентов выросла стоимость обучения в колледже. На рис. 2 показаны совокупный рост цен на обучение в колледжах трех основных видов и повышение среднего семейного дохода в период с 1980 по 2008 г.² Цены и доходы указаны в долларах по постоянному курсу (на 2009 г.), без учета инфляции. Быстрее всего цены росли в государственных четырехгодичных вузах: рост за 29 лет составил 235%; следом идут частные четырехгодичные колледжи и университеты (179%) и муниципальные колледжи (150%). За тот же период доход средней семьи в стране увеличился только на 15%. Таким образом, обучение в колледже стало обходиться учащимся и их семьям значительно дороже.

Соотношение между стоимостью обучения и способностью средней американской семьи его оплатить, а также динамика изменения этого соотношения с течением времени показаны в табл. 1. В 1980 г. семья со средним доходом должна была отдавать 18% семейного бюджета, чтобы оплатить обучение в частном некоммерческом четырехгодичном университете. Та же семья, чтобы оплатить обучение в государственном четырехгодичном вузе и муниципальном колледже, тратила только 4 и 2% своего дохода соответственно.

² Приемная комиссия колледжа, предоставившая данные по стоимости обучения, до недавнего времени не отслеживала цены в коммерческом секторе. Указанные цены включают только плату за обучение и сборы (для студентов государственных вузов, постоянно проживающих в штате, где вуз расположен) и не включают расходы на проживание.



Рис. 2. Совокупное повышение средней стоимости обучения и среднего семейного дохода (в постоянных долларах) с 1980 по 2009 г.



Примечание. Справа показан уровень каждого показателя на 2009 г.
 Источник: [College Board, 2009a; U. S. Census Bureau, 2010].

Таблица 1 Цены на обучение по секторам в соотношении со средним доходом семей в 1980 и 2009 г.

Сектор	1980 г. (долл. по курсу 2009 г.)		2009 г.	
	Стоимость обучения	% от среднего дохода	Стоимость обучения	% от среднего дохода
Частный некоммерческий четырехгодичный вуз	9419	18	26 273	44
Государственный четырехгодичный вуз	2094	4	7020	12
Муниципальный колледж	1018	2	2544	4
Коммерческий вуз	–	–	14 174	24

Источник: расчеты автора по рис. 2.

К 2009 г. рассматриваемое соотношение существенно изменилось. Теперь семья со средним доходом должна была отдавать за обучение в частном некоммерческом четырехгодичном университете 44% своих заработков, или почти 2,5 раза большую часть

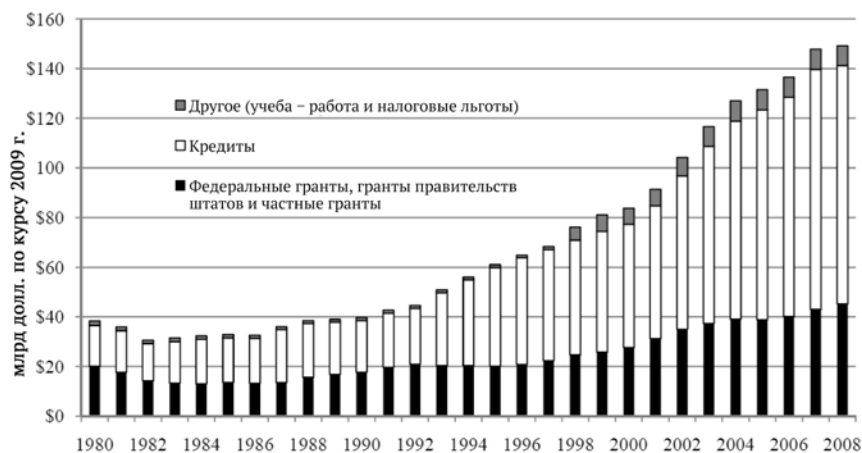
своего бюджета, чем в 1980 г. Доля семейного дохода, которую нужно отдавать за обучение в государственном четырехгодичном вузе, увеличилась еще более значительно: в 3 раза, с 4% в 1980 г. до 12% в 2009-м.

1.3. Финансовая помощь

Доступность колледжей для американских студентов и их семей зависит не только от стоимости обучения. В США давно устоялась система финансовой помощи учащимся, которая предоставляется в различных формах (кредиты, гранты или стипендии, субсидируемая правительством работа на территории колледжей и налоговые льготы) и из разных источников (федеральное правительство, правительства штатов, высшие учебные заведения и частные лица). Федеральное правительство начало предоставлять широким слоям населения финансовую помощь в виде грантов и студенческих кредитов после принятия в 1965 г. Закона о высшем образовании. Этим законом предусматривалось учреждение Государственной мотивационной программы студенческих грантов, что побудило штаты разработать собственные программы предоставления грантов. Эти программы, наряду с продолжившимся увеличением числа и размера стипендий, финансируемых вузами, помогли студентам оплачивать обучение в колледже, а также способствовали уменьшению воздействия на доступность образования роста «прейскурантной» цены обучения или сумм, взимаемых университетами до предоставления той или иной скидки³.

На рис. 3 представлен объем финансовой помощи, оказанной в каждой ключевой категории, начиная с 1980 г., в постоянных долларах (вузовские гранты не включены в эту сумму, поскольку

Рис. 3 Финансовая помощь по категориям (в постоянных долларах), с 1980 по 2009 г.



Источник: расчеты автора по данным [College Board, 2009b].

³ Анализ развития и расширения видов финансовой помощи с течением времени см.: [Heller, in press; Mumper, 1996; Wilkinson, 2005].



рассматриваются как скидка со стоимости обучения). В самом начале 1980-х годов основными видами финансовой помощи были федеральные гранты, гранты правительств штатов и частные гранты. Но с 1982 г. размеры кредитов превысили суммы грантов и с тех пор остаются крупнейшим видом помощи, доступной студентам для оплаты расходов, связанных с получением высшего образования.

Рост цен на обучение, особенно в государственных секторах, не был случайным событием. Большую часть XX в. ассигнования, выделяемые властями штатов, оставались основным источником финансирования государственных вузов. Однако начиная с 1980 г., по мере того как государственная поддержка вузов, осуществляемая за счет налогоплательщиков, снижалась, ее замещало уже упомянутое выше повышение стоимости обучения [Heller, 2002; 2004].

В 1990-х годах эта тенденция усилилась. На рис. 4 показаны изменения по основным категориям расходов и доходов на каждого студента (в постоянных долларах), произошедшие в период между 1990 и 2008 г. как в государственных, так и в частных четырехгодичных вузах. В государственном секторе за этот период госассигнования (в пересчете на постоянные доллары и в расчете на одного студента) фактически снизились на 10%. При этом доход от платы за обучение (с учетом предоставляемых вузовских грантов) увеличился на 81%. Увеличение дохода от платы за обучение превысило рост расходов в четырех основных категориях, при этом темп роста расходов на преподавание — ключевую образовательную функцию университета — оказался наименьшим: только 19% в расчете на одного студента.

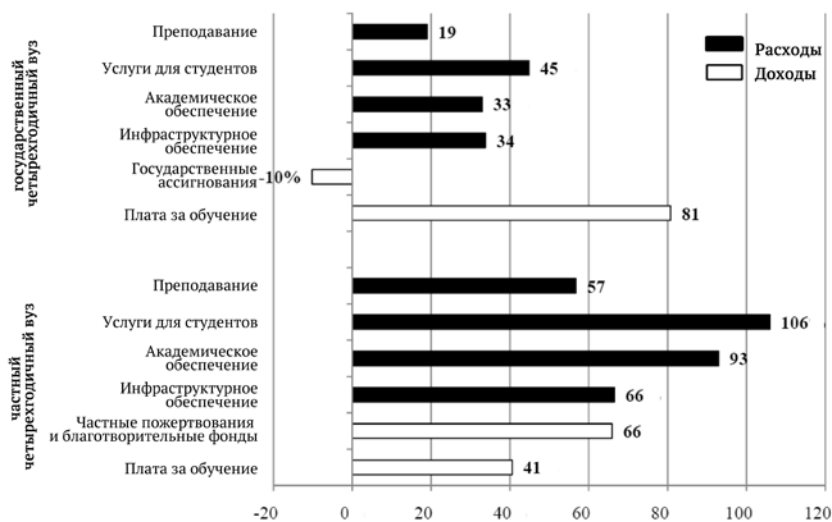
В частных вузах и частные пожертвования, и благотворительные фонды увеличивались быстрее, чем чистый доход в виде платы за обучение, поскольку колледжи существенно повысили скидки на обучение (что более подробно описывается ниже) и сделали больший упор на сбор средств для финансирования своей работы. При этом расходы на преподавание увеличились только на 57% и оказались, таким образом, наименьшими по сравнению с расходами в других категориях.

Как в государственных, так и в частных колледжах и университетах расходы в других категориях — услуги для студентов, академическое обеспечение (включающее, в частности, содержание библиотек, исследовательских отделов) и инфраструктурное обеспечение (техобслуживание здания и территории, общее администрирование) — превзошли расходы на преподавание. Эта тенденция отражена во многих официальных документах и обусловлена возрастающими требованиями к университетам в части обеспечения студентам широкого диапазона возможностей для реализации их способностей, поддержания постоянно растущей и совершенствующейся материальной базы обучения, расширения

1.4. Доходы и расходы колледжей и университетов

инфраструктурной поддержки исследований, получения патентов и лицензий на изобретения (мы раскрываем эти вопросы в следующем разделе) и управления организациями со все более усложняющейся структурой [Clotfelter, 1996; Ehrenberg, 2000].

Рис. 4 Изменение расходов и доходов на каждого студента в постоянных долларах, с 1990 по 2008 финансовый год



Источник: [National Center for Education Statistics, 2010b].

2. Последствия

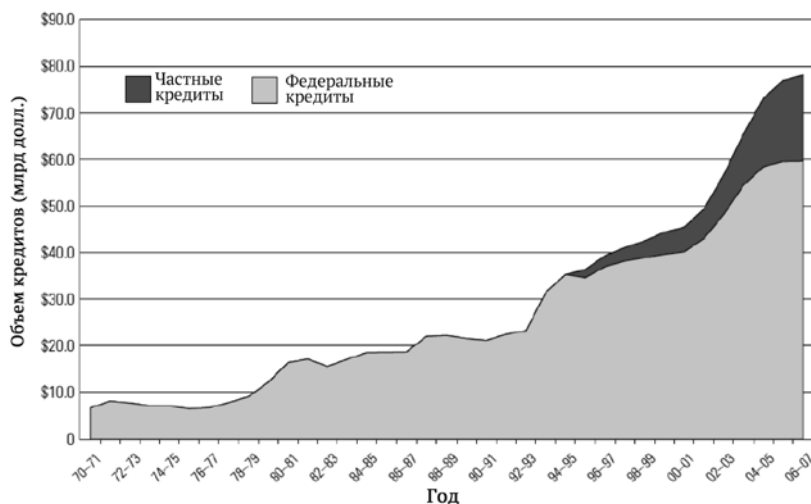
2.1. Приватизация — финансовая революция

Система федеральной финансовой помощи, основанная на поправках к Закону об образовании 1972 г., работала по принципу предоставления помощи за счет налогоплательщиков строго в соответствии с потребностью в ней. Размеры грантов, кредитов и даже возможности совмещения учебы в колледже с работой были ограничены, и их «потолок» определялся уровнем доходов семьи. Однако вскоре в обществе развернулась критика данного порядка предоставления помощи, основным аргументом ее был рост расходов (хотя действительной причиной стала инфляция). «Государство зажимает средний класс!» — таков был боевой клич семей, которые не могли себе позволить высшее образование для своих детей. Конгресс ответил на это принятием Закона о помощи студентам из семей со средним доходом. Закон повысил максимальный уровень дохода семьи, при котором возможно получение студенческих грантов (так называемые гранты Пелла), что почти не возымело эффекта, и отменил все ограничения, связанные с уровнем дохода семьи, при получении гарантированных студенческих кредитов, что имело серьезные последствия. Объем кредитов быстро увеличился, с 1977 по 1980 г. более чем вдвое, до \$9 млрд, и они стали основным видом федеральной помощи студентам. Фиксированный максимум дохода был вновь введен в 1981 г., но объем гарантированных студенческих кредитов



не сократился, фактически он продолжал медленно увеличиваться до 1992 г., когда условия предоставления помощи вновь смягчили, что запустило дополнительный механизм роста кредитования. Высшее образование открыло для себя новый источник доходов — будущие заработки студентов, и «культура кредитов», которую породила система, от этого только окрепла. Конгресс обязал предоставлять новые виды займов без субсидий и ограничений по доходу [Hearn, 1993; John, 2003] (рис. 5).

Рис. 5 Федеральные и частные студенческие кредиты, 1970–2006 гг. (в долларах по текущему курсу)



Источник: [Heller, 2008. P. 41]

В то же время частные университеты обнаружили, что при условии предоставления вузовских грантов студентам, испытывающим материальные трудности, они имеют возможность повысить плату за обучение. Сочетание финансовой помощи студентам от частных вузов и доступных студенческих кредитов сформировало финансовую систему частного сектора: *высокая стоимость обучения / высокий уровень финансовой помощи*. Опираясь на стандартизированное значение «ожидаемого вклада семьи», а также на объем доступных грантов и студенческих кредитов, отделы финансовой помощи колледжей определяли максимальную сумму, которую мог выплатить учащийся.

Вузовская финансовая помощь или скидки на обучение могли в этом случае покрыть разницу между финансовыми возможностями семьи и официальной «прейскурантной» ценой обучения. Вскоре в большинстве частных колледжей только достаточно обеспеченные студенты выплачивали «прейскурантную» цену, а остальные вносили суммы, индивидуально определенные для каждого отделом финансовой помощи. Колледжи, таким образом, извлекали максимальный доход из каждого студента, избегая при этом реакции на повышение цены обучения в виде снижения

спроса. Они имели возможность повышать плату за обучение тем, кто мог ее внести, и предоставлять скидки остальным.

Государственные колледжи и университеты не могут предоставлять сколько-нибудь существенные скидки на обучение — формально это является проявлением дискриминации на уровне цен: среди их контингента учащихся слишком много представителей среднего класса и слишком мало обеспеченных студентов. Но они компенсировали стагнирующие государственные ассигнования, повысив стоимость обучения, а также выиграли от формирования культуры кредитов. Оба этих шага способствовали дальнейшей приватизации государственного высшего образования. В 1980 г. плата за обучение составляла примерно 20% оборотных фондов крупнейших университетов, в 2006 г. этот показатель достиг 43%. Таким образом, более одной пятой текущих расходов в четырехгодичных государственных университетах оплачивается за счет студентов, их родителей и кредитов [Geiger, 2004. P. 28–75].

Результаты приватизации поразительны: частные колледжи и университеты сейчас преуспевают больше государственных, а самые богатые вузы намного успешнее остальных. Помимо возможности повышать цены они много выиграли от частных пожертвований и удорожания благотворительных фондов. Для государственных университетов соревнование с частными вузами было одним из факторов, обусловивших повышение стоимости обучения.

Студенческие кредиты — неотъемлемая составляющая приватизации. На 2009 финансовый год федеральные и частные кредиты составили в общей сложности \$96 млрд, из них \$67 млрд были выделены студентам бакалавриата. Эта сумма превышает все государственные ассигнования в области высшего образования (\$78 млрд) и почти равняется общенациональному счету за обучение (с учетом скидок), который составляет \$98 млрд. Как показало проведенное в 2008 г. Национальное исследование финансовой помощи учащимся учреждений высшего и среднего профессионального образования, 70% студентов четырехгодичных государственных вузов получали финансовую помощь (в среднем \$8000–10 000), две трети из них — в виде кредитов; более 80% учащихся частных вузов получали финансовую помощь (\$16 000–19 000), которая выражалась в кредитах и скидках на обучение, суммы которых были практически равными [Chronicle of Higher Education, 2009. P. 13, 33; Wei et al., 2009]. Но главное — что финансовая система высшего образования, установившаяся после 1980 г., позволила вузам в обоих секторах значительно повысить относительную стоимость высшего образования. В табл. 1 показано, что после 1980 г. цены на обучение и в государственном, и в частном секторах повышаются неуклонно и существенно. Это повышение резко контрастирует с удивительной стабильностью относительных цен с 1960 по 1980 г. Как американским университетам удалось более чем в 3 раза повысить «прейскурантные» цены? Этому в значительной



мере способствовал растущий спрос на места в престижных колледжах, для которых характерны высокие цены на обучение, большие расходы и прием на конкурсной основе. Университеты также выиграли от увеличившегося общего спроса на высшее образование, обусловленного, в частности, тем, что за последние три десятилетия значительно выросли надбавки, которые получают выпускники колледжа на рабочих местах (Heller, 2001).

В 1980-е годы усилилась конкуренция среди студентов за места в престижных колледжах и соответственно конкуренция среди этих колледжей за лучших студентов, *конкурсная лотерея*⁴. Эти процессы не новы сами по себе, но в 1970-е годы их отодвигали на задний план такие явления, как движение против элитарности и распространение культуры хиппи. Можно отметить ряд факторов, способствовавших переменам:

- возродился рынок труда, были установлены надбавки к зарплате за образование, появилась возможность сделать карьеру, получить высокооплачиваемое рабочее место;
- новое поколение восстало против мрачной антипредпринимательской риторики 1970-х годов;
- колледжи начали предпринимать энергичные маркетинговые усилия, с тем чтобы набрать больше заявлений и увеличить численность учащихся;
- в 1983 г. журнал US News and World Report впервые составил рейтинг частных школ.

Однако эти факторы лишь подстегнули и усилили уже давно действовавшие фундаментальные рыночные силы.

Высвободить эти рыночные силы позволила произошедшая за последние 50 лет интеграция национального рынка высшего образования [Hoxby, 1997]. Увеличение доли вузов с конкурсным отбором само по себе способствовало разделению студентов по уровню способностей. Лучшие студенты, имея больший выбор, предпочитали вузы более перспективные с точки зрения академического качества, т.е. квалификации профессорско-преподавательского состава, материальной базы и уровня подготовки соучеников. Эффект соучеников чрезвычайно важен, учитывая ту роль, которую хорошие студенты играют в обучении друг друга. Колледжи и университеты хорошо понимают значение таких студентов и делают все возможное, чтобы привлечь их. Поскольку наиболее значимым фактором при выборе колледжа является академическое качество, они строят свою конкурентную стратегию на повышении качества обучения⁵. Увеличение затрат на повыше-

2.2. Возрождение элитарности — конкурсная лотерея

⁴ Следующие далее тезисы основаны на [Geiger, 2004], глава 3.

⁵ Экономисты оценивают качество на основании затрат и обеспеченности, но для студентов важно, насколько благоустроен кампус и т. п. Альтернативой конкуренции по качеству является конкуренция по стоимости, которая в крайних формах может привести к ограничению исходных ресурсов, к ориентации на менее способных абитуриентов и к снижению качества.

ние качества не только служит непосредственной цели, но и за счет привлечения большего числа лучших студентов создает дополнительный эффект соучеников — как мультипликатор,— что также повышает качество.

Конкуренция по качеству побудила частные колледжи и университеты увеличить затраты на обучение и вести политику высокой стоимости обучения и высокого уровня финансовой помощи. Наиболее престижные вузы, пользующиеся повышенным спросом, смогли наилучшим образом использовать данный тренд. В этом отношении престиж помогает оптимизировать доходы от оплаты обучения. Он также оказывается решающим фактором в привлечении волонтерской помощи. О престижности вуза можно судить по разным признакам, но ученые степени, особенно уровня бакалавриата, представляются наиболее значимым фактором проявления щедрости инвесторами — бывшими студентами вуза. Высокая стоимость обучения в частных университетах тесно коррелирует с преобладанием студентов с высокими способностями. Другими словами, высокий уровень затрат способствует повышению качества учащихся. Это наращивание затрат среди самых богатых университетов страны теперь часто называют «гонкой вооружений»⁶. Но все вузы, которые в силах участвовать в этой гонке, получают то преимущество, что относятся к «элитарному сектору» и могут играть в конкурсную лотерею.

Катализатором появления этой лотереи стал составленный в 1983 г. журналом U. S. News & World Report первый рейтинг колледжей. Первые рейтинги основывались исключительно на репутации и, таким образом, отражали богатство вуза, конкурс на учебные места в нем и его известность. Тем не менее они оказались невероятно популярны и начиная с 1987 г. печатались ежегодно, при этом усложнялась методология оценки и увеличивалось число категорий. Ведущие частные вузы очень скоро ощутили серьезные последствия рейтингования, которые касались количества заявлений о приеме, численности вновь поступивших студентов и объема финансовой помощи, необходимой для того, чтобы набрать класс [Monks, Ehrenberg, 1999].

Строгого определения элитарного сектора нет. Широко известно, что около 50 вузов действительно отклоняют больше заявлений, чем принимают абитуриентов, и несколько вузов до сих пор при принятии решения о зачислении абитуриентов не берут в расчет финансовое положение заявителя, т.е. не учитывают, придется ли вузу оказывать данному студенту финансовую помощь. Главной отличительной чертой сектора является конкуренция

⁶ Гордон Уинстон описывает эту ситуацию так: «иерархия, основанная на спонсорской помощи, крайне искажена», однако любые попытки отказаться от участия в этой гонке вооружений воспринимались бы как «безответственность перед обществом и попечителем»: «на позиционном рынке слишком хорошо не бывает [sic.] ...а в том, что касается иерархии, обеспеченность — это, в сущности, хорошо» [Winston, 1999. P. 27, 31].



по качеству — это, по словам экономиста Гордона Уинстона, «борьба на рынке факторов производства за лучших учащихся (и преподавателей), повышающая качество образования и статус вуза» [Winston, 1999. P. 30]⁷.

На практике определить топ-вузы элитарного сектора не составляет труда, а вот нижняя граница сектора неочевидна. Частные исследовательские университеты относятся к нему практически все без исключения, как и первые 50 вузов в рейтинге колледжей свободных искусств и немалое число вузов с меньшим конкурсом, не желающих от них отставать. Большие государственные исследовательские университеты можно отнести к элитному сектору лишь отчасти, т.е. они борются на тех же рынках факторов производства за студентов и преподавателей, но намного менее элитарны в отношении качества принимаемых абитуриентов⁸. Кроме того, некоторое количество менее крупных государственных университетов достигло признания за отбор студентов и качество обучения на ступени бакалавриата. В общей сложности в вузы элитарного сектора поступают около 15% первокурсников четырехгодичных вузов, в основном из верхнего квартиля возрастной когорты. Спрос на эти места значительно вырос в последнее время. Соответственно количество вузов, конкурирующих по качеству, также заметно выросло, и, что характерно, конкуренция по качеству стала более жесткой. Следствием стала общая миграция наиболее способных студентов в элитарный сектор. Это подтверждается ростом показателей теста академических способностей SAT (при устойчивом распределении) и возрастающей концентрацией студентов с наилучшими результатами (700 баллов и выше). Одной из характерных примет времени в американском образовании является все нарастающая дифференциация сектора с конкурсным отбором от остальной системы высшего образования [Нохбу, 2009].

Экономисты попытались выяснить, повышает ли обучение в элитарном вузе шансы выпускника на успешный карьерный рост и почему. Ответ на первый вопрос — однозначное «да». Например, обучение в колледже первой категории (первые 44 вуза рейтинга) оказывает сильное положительное влияние на заработки, а обучение в вузе второй категории (следующие 85 вузов рейтинга) дает меньший положительный эффект. Более того, в последнее время эта разница в оплате труда выпускников разных категорий вузов увеличивается. Что касается объяснений данной закономерности, имеющиеся данные указывают на то, что колледжи с конкурсным отбором эффективно выявляют студентов с личностными

⁷ См. также [Geiger, 2004. P. 84–85].

⁸ Для того чтобы вывести рабочее определение элитарного сектора, социологи разделили американское высшее образование на семь уровней. Первый уровень представляют 44 вуза; за исключением трех военных академий, все они частные. На втором уровне находятся 85 вузов, 65 частных и 20 государственных исследовательских университетов. Более подробно см.: [Soares, 2007].

качествами, способствующими успешной карьере при прочих равных условиях, и что их опыт обучения в колледже (отношение) также оказывает позитивное влияние на дальнейший карьерный рост⁹.

2.3. Активизация академических исследований

Началом текущего этапа развития университетских исследований можно считать 1980 г., когда произошли два не связанных между собой события. Во-первых, конгресс принял Закон Бэя — Доуля, который позволил университетам получать права собственности на изобретения, сделанные в результате исследований, спонсируемых федеральным правительством. А во-вторых, потрясающий дебют на Уолл-стрит компании Genentech, первой в мире компании, специализирующейся в области генной инженерии, возвестил о коммерциализации биотехнологий и положил начало их бурному развитию [Geiger, 1993. P. 303–308].

Закон Бэя — Доуля (Закон о порядке выдачи патентов университетам и малому бизнесу) внес важные поправки в действовавший закон о выдаче патентов и сформировал единую политику относительно изобретений, сделанных в ходе исследований, проводимых на деньги федерального правительства.

Принятый в разгар развернувшихся в обществе дискуссий на тему упадка духа соревновательности в экономике США, он был однозначно направлен на то, чтобы создать правовые основы для активного применения результатов университетских исследований в экономике и обеспечения доступности этих результатов для малых предприятий. Закон требовал, среди прочего, чтобы университеты подавали патентные заявки на открытия, сделанные в ходе исследований, спонсированных федеральным правительством, и активно искали способы извлечь из них прибыль. Университеты также должны были делиться полученным доходом с изобретателями и направлять определенную часть средств на исследовательские и образовательные цели¹⁰.

До принятия Закона Бэя — Доуля только 25 университетов располагали собственными отделами интеллектуальной собственности, которые занимались оформлением патентов и лицензий; спустя 15 лет после принятия закона такие отделы появились в каждом крупном университете. Закон Бэя — Доуля сам по себе был просто наиболее значительным из серии законодательных актов, принятых федеральным правительством и властями штатов и направленных на мобилизацию академических исследований с целью развития и распространения промышленных технологий. Однако ввиду произошедшей в этот же период революции в биотехнологиях он оказался очень своевременным и действенным.

Открытие рекомбинантной ДНК в 1973 г. создало возможность для моделирования живых организмов, при этом успех Genentech

⁹ Эти исследования обобщены в [Coarcs, 2007. P. 130–135, 176–177] и далее проанализированы в [Zhang, 2005].

¹⁰ Основные данные приводятся в [Geiger, 1993; Mowery, 2004; U.S. General Accounting Office, 1998].



утвердил новую парадигму отношений в области исследований между университетами и промышленностью¹¹. Прорыв в биотехнологиях произошел в результате исследований базового типа; тем не менее он указал путь к изобретениям, способным принести очевидную пользу. Эта модель отношений становилась все более общей для «технологий, основанных на научных данных», т.е. для областей чистой науки с явным коммерческим потенциалом. Чтобы дать экономический эффект, биотехнологии должны были быть защищены патентами, а затем лицензированы коммерческими фирмами. Эти требования распространялись не на все технологии, разработанные в стенах университетов, но биотехнологии определили модель патентирования всех университетских открытий. Новые предприятия по типу Genentech, открываемые либо изобретателями из числа преподавателей вузов, либо предпринимателями (в случае Genentech были и те и другие), оказались наиболее подходящим средством для развития многих технологий, основанных на научных данных. Этим объясняется поспешность университетов в открытии офисов коммерциализации технологий. Американские университеты получили 250 патентов в 1980 г. и 3600 — в 2003 г.

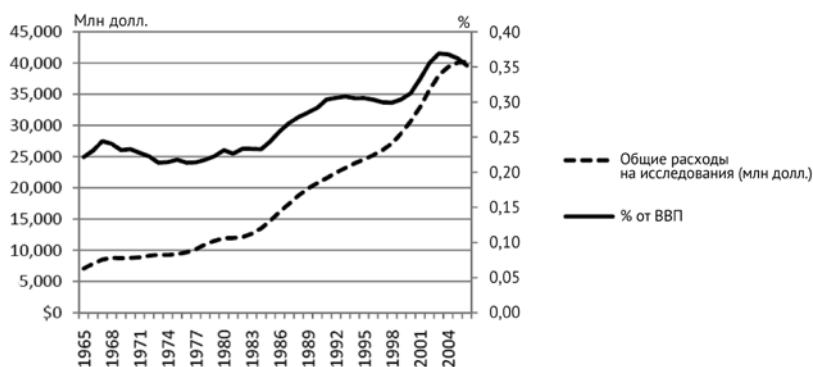
Патентирование и лицензирование стали наиболее наглядными внешними проявлениями переориентации университетских исследований. Наиболее сильную поддержку получили исследования, проводимые в сотрудничестве с промышленными предприятиями или в областях, считающихся перспективными с точки зрения экономического потенциала. Национальный научный фонд возглавил усилия по развитию возникающих технологий, основанных на научных данных, в частности в 2000 г. стартовала Национальная инициатива в области нанотехнологий с бюджетом \$1 млрд. Правительства штатов со своей стороны также стимулировали академические исследования, которые могли бы способствовать развитию местных экономик. Бурный поток инициатив отмечался и в 1980-е, и в 1990-е. Тем не менее правительства штатов не оставляли усилий по интенсификации экономического развития на основе научных технологий. Промышленность в целом принимала эти инициативы, хотя и критиковала права университетов на интеллектуальную собственность. Доля университетских исследований, финансируемых промышленными предприятиями, примерно удвоилась в 1980-е годы — выросла с 3 до 6%, но не превысила этот уровень. Следует еще раз подчеркнуть, что сближение университетов и промышленных предприятий было союзом, поощряемым и иногда непосредственно организованным политическими решениями правительства.

Возрастающее экономическое значение академических исследований выгодно для исследовательских университетов страны. Американское общество предоставило им относительно

¹¹ Следующие тезисы выводятся из [Geiger, 2008].

обильные ресурсы в ожидании продолжения инноваций и в конечном счете повышения конкурентоспособности американской промышленности. Не то чтобы эти ресурсы были направлены только на исследования с коммерческим потенциалом, скорее федеральные управления по науке, ведущие университеты и крупные спонсоры из числа корпораций в целом осознали необходимость поддерживать здоровую, сбалансированную систему академических исследований, сосредоточенных главным образом на фундаментальных науках. Результатом стала одна из наиболее примечательных черт нынешней эпохи: с 1968 по 1982 г. финансирование академических исследований увеличилось примерно с \$8 до \$12 млрд (рис. 6). С тех пор оно ежегодно возрастает в среднем более чем на \$1 млрд. Теперь, в эпоху приватизации, университетские исследования получают 1/8% (0,00125) ВВП, что составляет 50% роста.

Рис. 6 Расходы университетов на исследования (по курсу 2000 г. и % от ВВП)



Хотя на протяжении века сохранялась тенденция наращивания объема исследований за счет увеличения числа университетов, большая часть средств по-прежнему уходит в лаборатории одних и тех же университетов. В эпоху приватизации исследования заметно активизировались. С 1980 по 2000 г. в 99 исследовательских университетах численность учащихся увеличилась на 15%, а реальные расходы на исследования выросли на 128% [Geiger, 2004. Р. 147]. Исследования становятся автономной задачей, лишь опосредованно связанной (если эта связь вообще имеется) с бакалавриатом. Эти университеты превратились в важнейшие центры экономики знаний, расширяющие границы знаний и предоставляющие разнообразные услуги в качестве хранителей и распространителей информации. Они задали стандарт для тех исследовательских университетов, которые считаются теперь вузами мирового класса.



2.4. Расширение коммерческого сектора¹²

Как уже отмечалось, в течение последнего десятилетия быстрее всего развивался коммерческий сектор высшего образования. В системе американского высшего образования коммерческий и элитарный сектора — два полюса одной шкалы. Если колледжи с конкурсным отбором преимущественно имеют дело с обеспеченными студентами, получившими начальное и среднее образование в первоклассных школах, то типичный студент коммерческого колледжа происходит из менее обеспеченной семьи и, как правило, не обладает позитивным опытом школьного образования. Эти студенты ждут от образования профессиональной подготовки, а в дальнейшем — устройства на хорошую работу. Большинство коммерческих школ в США осуществляет такую профессионально-техническую подготовку с выдачей либо сертификатов, либо диплома младшего специалиста после двух лет обучения, либо диплома бакалавра. С недавнего времени существенную часть студентов коммерческих вузов стали составлять работающие взрослые, которые стремятся получить документы об образовании с целью карьерного роста. Традиционные колледжи и университеты предлагают множество программ такого типа, но частные школы нашли способы эффективно конкурировать на этом рынке. Первопроходцем стал Университет Феникса, основанный в 1976 г., в который теперь принимают больше студентов, чем в любой другой университет США.

Коммерческое профессионально-ориентированное образование в США имеет долгую историю. До недавнего времени его можно было описать как крайне децентрализованное: тысячи независимых учебных заведений предлагали в основном профессиональные курсы без присуждения ученых степеней. В определенной степени они составляли конкуренцию муниципальным колледжам, но в целом восполняли отсутствие эффективного государственного профессионального образования в США. Фрагментированное прежде поле теперь заняли корпорации, по крайней мере там, где речь идет о программах с присуждением ученых степеней [Kinser, 2004].

Почему корпорации только недавно вторглись на территорию образования? Это легко объяснить в макроэкономических понятиях. Образование представляет вторую крупнейшую отрасль в стране (после здравоохранения) и дает более 7% ВВП, причем 70% этих доходов поступают из государственных источников. Корпорации пришли в образование не потому, что могут предложить что-то лучшее, а потому, что хотят получить доступ к этому огромному источнику государственных средств¹³.

¹² Отдельные фрагменты этого раздела являются переработкой идей Гейгера [Geiger, 2007].

¹³ Политические битвы вокруг этого явления более всего заметны на этапе начального и среднего образования, где их полем становятся ваучеры, чартерные школы и корпоративное управление школьными системами.

Университет Феникса (фирменное название Apollo Group) является примером для подражания в коммерческом секторе. Он обслуживает работающих взрослых (возрастной ценз для студентов составляет 23 года), и 76% выдаваемых им дипломов — это дипломы в области управления и бизнеса. Ниша, которую занимает Феникс, определяется в меньшей степени содержанием и в большей мере — методом преподавания [Sperling, Tucker, 1997]. Предлагая пятинедельные модульные курсы группам учащихся, в Фениксе минимизировали как издержки, так и усилия, необходимые для получения их диплома. Когда целью является документ об образовании, образование можно оптимизировать.

В отличие от некоммерческих университетов коммерческие образовательные корпорации воспроизводят успешные бизнес-планы, создавая дополнительные подразделения, как правило, скромных размеров. Такое расширение упрощается за счет меркантилизации знаний. Университет Феникса разбил преподавание на отдельные функции. Содержание обучения формируют профессиональные разработчики курсов, которые начинают с «целей обучения», а затем набирают материал, который поможет осуществить эти цели. Все должно быть расфасовано и упрощено, чтобы меняющемуся корпусу преподавателей на полставки, по сути независимым подрядчикам, оставалось только «доставить» этот материал студентам в разных частях страны.

Коммерческий сегмент американского рынка образования в основном дает именно то, что обещает, т.е. свидетельства об образовании, позволяющие добиться карьерного роста. Эти вузы развивают и эксплуатируют специфические сегменты рынка. В лучшем случае они предлагают достаточно качественные услуги клиентам, которые не получили того, что хотели, в традиционных вузах. И находятся эксперты, которые энергично поддерживают их в этой роли [Sperling, Tucker, 1997; Ruch, 2001]. В то же время коммерческим вузам можно поставить в вину меркантилизацию знаний, или их упрощение до степени тривиальности, и выдачу документов об образовании сомнительного качества, причем все это за государственный счет¹⁴. Еще большее беспокойство вызывает то, что эти методы распространяются за пределы данной рыночной ниши.

И здесь мы вновь возвращаемся к тенденции роста университетов, так как наибольшее вознаграждение владельцы и менеджеры получают именно за рост. Поскольку корпоративные университеты постоянно ищут новые рынки, они все больше захватывают область традиционного высшего образования. Наибольшими

¹⁴ Ответственность за поддержание образовательных стандартов в США возлагается на региональные центры аккредитации, политику которых никак нельзя назвать последовательной (см.: [Kinser, 2004]). То, что традиционные вузы не перезачитывают курсы, прослушанные в частных колледжах, было острой и деликатной проблемой для многих колледжей этого типа, которую они пытались решить с помощью принятия соответствующих законов в конгрессе [Hechinger, 2005].



темпами развиваются следующие области коммерческого образования: курсы с выдачей диплома магистра и затем курсы с выдачей диплома бакалавра. Феникс понизил возрастной ценз с 23 до 18 лет и продолжил расширяться, строя новые кампусы по всей стране. Конкурентное преимущество корпоративных университетов состоит в меньших альтернативных издержках для студентов (больше удобства, меньше работы), а также в фокусировании на подготовке к конкретной профессии.

Нынешняя эпоха зародилась посреди финансовой неразберихи 1979–1982 гг. В то время невозможно было предугадать долгосрочные последствия предпринимаемых действий. Действительно значимые события можно оценить только в ретроспективе. Изменения произошли после того, как вузы и учащиеся приспособились к новым условиям и сделали выводы из своего опыта. Экономический спад, начавшийся в 2008 г., принес с собой еще большую экономическую смуту, и природа и направление возникших в результате этого спада финансовых тенденций, несомненно, прояснятся в будущем. При нынешнем положении дел можно только указать на очевидные трудности и сказать, как они могут повлиять на описанные выше финансовые процессы.

Непосредственное влияние большой рецессии на финансирование высшего образования было очевидно уже в 2010 г. Процветающие частные колледжи и университеты понесли потери как в отношении объема осуществлявших их финансирование фондов, так и в отношении доверия к ним общества. Причем наибольший урон понесли крупнейшие, профессионально управляемые фонды. Но еще больше пострадали казначейства штатов, и здесь, в отличие от частных фондов, ситуация, по-видимому, продолжит ухудшаться, прежде чем появятся какие-либо признаки восстановления. Студенческий спрос изменился: абитуриенты мигрируют в менее дорогостоящие сектора рынка. Кроме того, многие молодые люди, не сумев найти работу, сочли колледж привлекательным убежищем. Таким образом, существенно увеличился спрос на вузы с низкими ценами и меньшими расходами. Плата за обучение неизбежно увеличилась во всех секторах, а в государственных университетах в процентном отношении она повысилась очень резко. Тем не менее повышение на 32% стоимости двухгодичного курса в Калифорнийском университете, составившее \$2500, меньше «нормального» повышения на 4% цены двухгодичного курса в частных исследовательских университетах. Все более стремительно растущие цены на обучение вызвали острую потребность в финансовой помощи студентам; хотя объем федеральной помощи в виде грантов при администрации Обамы увеличился, большая часть этой помощи была предоставлена в виде кредитов. Таким образом, может показаться, что основные тенденции предыдущей эпохи сохранились, если не усилились; но в их существенном усилении вполне могут вызреть новые повороты событий.

3. Выводы

У нас нет данных, которые бы позволяли предположить, что разрыв между элитарным и неэлитарным секторами американской системы высшего образования вскоре сгладится. Более вероятно, что реорганизация вузов и подсекторов будет по-разному происходить в рамках каждого из секторов. Неэлитарный сектор по-прежнему делает упор на профессиональную подготовку. Ввиду продолжающегося сокращения капиталовложений в государственные вузы, выдающие магистерские дипломы, им будет все труднее сохранять в своем составе отделения гуманитарных наук; и нестабильность на рынке труда, вероятно, склонит студентов к выбору прикладных специальностей, как это было в 1970-е годы. Эти вузы могут обнаружить, что их ниша в системе образования — образование более дорогостоящее, чем предлагают муниципальные колледжи, и менее профессионально ориентированное, чем дают коммерческие школы, — неуклонно сокращается.

2010-е годы должны открыть новые возможности для муниципальных колледжей. При том что администрация Обамы уже выказала свое к ним расположение, организовав в октябре 2010 г. празднование в их честь в Белом доме, правительства штатов, со своей стороны, рассчитывают на муниципальные колледжи как на способ дешевого обучения большего числа студентов. Стремительный рост численности поступающих в эти колледжи абитуриентов может привести к тому, что более способные студенты выберут академические программы и в области профессиональных программ откроются большие возможности, включая ученые степени, требующие трех- или четырехгодичного обучения. Если муниципальные колледжи вознамерятся переходить к программам бакалавриата, перед ними встанет непростая задача улучшить свою репутацию и разработать внушающие доверие программы суббакалавриата. Решение этих задач осложняется ограниченностью имеющихся ресурсов и отсутствием необходимого опыта, но так или иначе на муниципальные колледжи будет приходиться большая часть поступающих в заведения высшего и среднего профессионального образования.

Наиболее разительным изменением в неэлитарном секторе стало увеличение в нем доли корпоративных коммерческих вузов. Если в 2000 г. в них поступили 2,9% абитуриентов, то в 2008 г. — 7,7%, и эти вузы продолжают наращивать свою долю на рынке. Этот сектор в решающей степени зависит от федеральной студенческой помощи; без нее многие вузы были бы вынуждены закрыться. Плата за обучение в этих вузах высокая, в целом выше, чем в государственных университетах; но они привлекают студентов маркетинговыми решениями, они умеют продавать свои услуги, предоставляют дополнительные удобства, их программы отличаются профессиональной направленностью, и не последнюю роль играет финансовая помощь. По мере того как в государственном секторе повышается плата за обучение и финансовая помощь студентам становится более доступной, растет конкуренция



между коммерческими вузами, и они получают все больше прибыли. Более того, по мере расширения коммерческого сектора он все больше посягает на специфически государственные области. Коммерческие вузы фокусируются на наиболее прибыльных областях, например на программах подготовки магистров делового администрирования (МВА), и, как следствие, представляют все большую угрозу для доходов государственного сектора. Целью корпоративных колледжей является экспансия [Geiger, 2007]. Таким образом, современные тенденции на образовательном рынке подкрепляют их бизнес-план — и повышают курс акций. Они продолжают расширяться, пока федеральное правительство не начнет контролировать их доступ к финансовой помощи студентам. Недавние усилия федерального Министерства образования внедрить более строгое регулирование этого сектора могут ограничить его рост, но пока еще не очевидно, что министерству удастся обуздать его.

Что касается элитарного сектора, то в современных условиях изменились экономические основания, на которых строилась модель «высокая оплата / высокий уровень помощи», по которой работают частные колледжи и университеты. Вследствие оскудения фондов, финансирующих элитарные вузы, они были вынуждены сократить свои бюджеты и, как следствие, свои инвестиции в повышение качества. Тонкая прослойка населения, которая является потребителем услуг рынка элитарного образования, истончается в еще большей степени. Объявленная цена четырехгодичного курса бакалавриата в 2010 г. превысила \$200 000 — это шокирующая цифра для подавляющего большинства семей. Финансовое положение большей части этих частных вузов в начале великой рецессии можно было назвать благополучным, и пока они сохраняют свою репутацию. Однако для менее обеспеченной части этого сектора неэффективность модели «высокая оплата / высокий уровень помощи» уже очевидна, и следование ей может породить что-то вроде маркетингового кризиса, который они пережили в 1970-е годы.

Количество государственных вузов, относящихся к элитарному сектору, неуклонно растет. К нему относится большинство ведущих исследовательских университетов и все больше вузов меньшего размера, которые приобрели репутацию благодаря высоким стандартам и качественным программам бакалавриата. Положение этих вузов характеризуется противоречивыми тенденциями: растет число талантливых абитуриентов, но при этом снижаются ассигнования, необходимые для того, чтобы поддерживать академическое качество. Крупные передовые университеты давно находятся в жесткой зависимости от платы за обучение. Теперь в большей мере, чем когда-либо, их стратегия состоит в том, чтобы повысить плату для студентов из штата, где они расположены, и набрать больше студентов из других штатов (которые платят в 2–3 раза больше), чтобы иметь возможность обеспечить хотя бы основные академические услуги. Однако поддержание высокого

качества в этой ситуации требует дополнительных денежных вливаний, особенно для организации исследований. Это давление привело к разделению университетских задач: университеты все чаще пользуются услугами преподавателей на должностях, не предполагающих дальнейшего заключения бессрочного контракта, для рутинных задач обучения, чтобы постоянные сотрудники могли заниматься исследованиями, гуманитарным образованием и работой с наиболее продвинутыми студентами [McPherson, Shulenburg, 2008. P. 49–55; Geiger, 2010]. Таким образом, необходимость оставаться на передовой линии развития знания, вероятнее всего, приведет к дальнейшему углублению внутренней дифференциации в исследовательских университетах.

Государственные университеты также стремятся извлечь доход из интеллектуальной собственности и участия в создании современных технологий, что приводит в действие те же факторы, которые оказывают влияние на других участников рынка образования. Такие инициативы составляют интересный контраст с политикой частных исследовательских университетов, которые (за исключением медицинских факультетов) заняли оборонительную позицию, отказываясь от новых обязательств и делая ставку на свой основной контингент потребителей. Государственные университеты, как бы трудно это ни было представить в нынешних условиях, должны расширять те виды деятельности, которые обеспечивают дополнительные денежные вливания и позволяют поддерживать создание новых знаний.

Такие рекомендации исходят из по-прежнему актуального представления о важнейшем вкладе университетов в развитие нашего общества, основанного на знаниях. В условиях нынешней великой рецессии общество возлагает надежды на американское конкурентное преимущество в исследованиях и инновациях, которое должно помочь преодолеть экономические трудности. Эти установки сходны с теми, которые господствовали в обществе в период рецессии 1980 г., когда был принят закон Бэя — Доуля и инициированы другие структурные изменения, а также новые формы финансовой поддержки. Правда, за этими инициативами последовала оглушительная критика академических исследований, которая в середине 1990-х годов вылилась в угрозы жесткого урезания средств. Нынешняя рецессия не вызвала к жизни новых программ, которые бы подстегнули инновации (возможно, их и так уже достаточно), но вера в перспективность экономических дивидендов от академических исследований все еще сильна, и эти исследования все еще финансируются (в частности, специальными стимулирующими фондами). В ближайшее время почти наверняка назреет необходимость в сокращении федеральной поддержки исследований или в ее концентрации на определенных конкретных и узких направлениях. Тем не менее экономическая значимость университетов не подлежит сомнению. В условиях экономики, основанной на информации, нет и не может быть альтернативы



такой ценности, как передовые знания, и нет учреждений, которые были бы способны лучше университетов создавать и распространять такие знания, а также обучать специалистов, необходимых для того, чтобы пользоваться ими. Отраслей индустрии, в которых США сейчас лидируют в мире, вроде биотехнологий или программного обеспечения, в начале нынешней эпохи не существовало. Процветание страны в будущем, несомненно, будет определяться развитием новых и неожиданных наукоемких отраслей. Когда нынешний период затягивания поясов останется позади, в лидеры наверняка выйдут университеты, преданные идее распространения знаний и наиболее тесно связанные с отраслями промышленности, использующими передовые технологии.

Литература

1. Brubacher J.S., Rudy W. (1976) *Higher education in transition: A history of American colleges and universities, 1636–1976*. N. Y.: Harper & Row, Publishers.
2. *Chronicle of Higher Education* (2009) *Almanac of Higher Education, 2009–2010*. Vol. 67. No. 1. Washington, DC.
3. Clotfelter C.T. (1996) *Buying the best: Cost escalation in elite higher education*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
4. College Board (2009a) *Trends in college pricing, 2009*. Washington, DC.
5. College Board (2009b) *Trends in student aid, 2009*. Washington, DC.
6. Ehrenberg R.G. (2000) *Tuition rising: Why college costs so much*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
7. Geiger R.L. (1993) *Research and relevant knowledge: American universities since World War II*. N. Y.: Oxford University Press.
8. Geiger R.L. (2004) *Knowledge and money: Research universities and the paradox of the marketplace*. Stanford, CA: Stanford University Press.
9. Geiger R.L. (2007). The publicness of private higher education: Examples from the United States // J. Enders, B. Jongbloed (eds) *Public-private dynamics in higher education: Expectations, developments and outcomes*. New Brunswick: Transaction Publishers. P. 139–156.
10. Geiger R.L., Sá C. M. (2008) *Tapping the riches of science: Universities and the promise of economic growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
11. Geiger R.L. (2010) *Optimizing research and teaching: The bifurcation of faculty roles in research universities* // J.C. Hermanowicz (ed.) *The American academic profession transformation in contemporary higher education*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
12. Hearn J.C. (1993) *The paradox of growth in federal aid for college students, 1965–1990* // *Higher education: Handbook of theory and research*. Vol. 9. P. 94–153.
13. Heller D.E. (2001) *Trends in the affordability of public colleges and universities: The contradiction of increasing prices and increasing enrollment* // D. E. Heller (ed.) *The states and public higher education*



- policy: Affordability, access, and accountability. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press. P. 11–38.
14. Heller D.E. (2002) The policy shift in state financial aid programs // J. C. Smart (ed.) Higher education: Handbook of theory and research. Vol. 17. P. 221–261). N. Y.: Agathon Press.
 15. Heller D.E. (2004, April) State funding for higher education: The impact on college access. Paper presented at the Symposium on Financing Higher Education, Illinois State University.
 16. Heller D.E. (in press). The financial aid picture: Realism, Surrealism, or Cubism? // J. C. Smart (ed.) Higher education: Handbook of theory and research. Vol. 26. N. Y.: Springer.
 17. Heller D.E. (2008) The impact of student loans on college access // College Board. The effectiveness of student aid policies: What the research tells us. N. Y.: College Board.
 18. Holtschneider D.H. (1997) Institutional aid to New England college students: 1740–1800. Unpublished doctoral dissertation, Harvard University, Cambridge, MA.
 19. Hoxby C.M. (1997) How the changing market structure of US higher education explains college tuition // NBER Working Paper No. 6323. Washington, DC: National Bureau of Economic Research.
 20. Hoxby C.M. (2009) The changing selectivity of American colleges // NBER Working Paper No. 15446. Washington, DC: National Bureau of Economic Research.
 21. Kinser K. (2004) A profile of regionally-accredited for-profit institutions of higher education. Presented to the Association for the Study of Higher Education Meeting. Kansas City, Missouri.
 22. McPherson P., Shulenburg D. (2008) University tuition, consumer choice and college affordability: Strategies for addressing a higher education affordability challenge // NASULGC Discussion Paper. Washington, DC: National Association of State Universities and Land-Grant Colleges.
 23. Monks J., Ehrenberg R. G. (1999) The impact of US News & World Report college rankings on admissions outcomes and pricing policies at selective private institutions // NBER Working Paper No. 7227. Washington, DC: National Bureau of Economic Research.
 24. Mowery D.C. (2004) Ivory tower and industrial innovation: University-industry technology transfer before and after the Bayh-Dole act in the United States. Stanford, CA: Stanford University Press.
 25. Mumper M. (1996) Removing college price barriers: What government has done and why it hasn't worked. Albany: State University of New York Press.
 26. National Center for Education Statistics (1997) Digest of education statistics, 1997. Washington, DC: U. S. Department of Education.
 27. National Center for Education Statistics (2010a) Digest of education statistics, 2009. Washington, DC: U. S. Department of Education.
 28. National Center for Education Statistics (2010b) IPEDS data center. Retrieved October 3, from <http://nces.ed.gov/ipeds/datacenter/>



29. Organisation for Economic Co-operation and Development (2009) *Education at a Glance 2009*. Paris.
30. Ruch R.S. (2001) *Higher Education, Inc. The Rise of the For-Profit University*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
31. Soares J.A. (2007) *The power of privilege: Yale and America's elite colleges*. Stanford, CA: Stanford University Press.
32. Sperling J.G., Tucker R.W. (1997) *For-profit higher education: Developing a world-class workforce*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
33. St. John E.P. (2003) *Refinancing the college dream: Access, qual opportunity, and justice for taxpayers*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
34. U.S. Census Bureau (2010) *Race and Hispanic origin of householder — Families by median and mean income: 1947 to 2009*. Retrieved October 3, from <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/families/f05.xls>
35. U.S. General Accounting Office (1998) *Technology transfer: Administration of the Bayh — Dole Act by research universities*. GAO/RCED-98-126. Washington, DC: U. S. General Accounting Office.
36. Wei C.C., Berkner L., He S., Lew S., Cominole M., Siegel P. (2009) *2007-08 National Postsecondary Student Aid Study (NPSAS: 08): Student Financial Aid Estimates for 2007-08*. Washington, DC: National Center for Education Statistics.
37. Wilkinson R. (2005) *Aiding students, buying students: Financial aid in America*. Nashville, TN: Vanderbilt University Press.
38. Winston G.C. (1999) *Subsidies, hierarchy and peers: The awkward economics of higher education // The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 13. No. 1. P. 13-46.
39. Zhang L. (2005) *Does quality pay? Benefits of attending a high-cost, prestigious college*. N. Y.: Routledge Press.