

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

*І. В. Тимошенко, О. М. Нащекіна***СУБ'ЄКТИ, АГЕНТИ, АКТОРИ І СТЕЙКХОЛДЕРИ
В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ ОСВІТИ****Резюме**

В статті проаналізовано содержание понять, используемых в экономической науке для характеристики участников образовательного процесса: «субъектов», «агентов», «акторов» и «стейкхолдеров». Обоснована приоритетность использования понятия «актор» в контексте новой институциональной экономики.

Summary

In the paper, the meaning of the concepts used in economics for denoting participants in the educational process, such as «subjects», «agents», «actors» and «stakeholders», is analyzed. The priority of using the concept «actor» in the framework of new institutional economics is grounded.

Ключові слова: суб'єкти соціальних відносин в освіті, економічні агенти системи освіти, актори освітньої системи, стейкхолдери закладів освіти.

Основним поняттям, яке використовується в новій інституційній економіці для позначення учасників економічних обмінів, що формують економічну систему суспільства, є поняття «економічний актор» (economic actor) [5]. Зауважимо, що це поняття не варто розглядати як абсолютну альтернативу таким традиційно прийнятим в економічній теорії визначенням, як «суб'єкт економічних відносин» або «економічний агент». Водночас слід підкреслити, що в деяких публікаціях представників інституційної економіки всі ці поняття застосовуються паралельно або використовуються як синоніми. Разом з тим, переконані в тому, що розмежування цих понять є необхідним.

Завдання даної публікації полягає у тому, щоб визначити зміст і зіставити між собою низку понять, які обіймають ключові позиції в категоріально-поняттєвому апараті сучасних економічних досліджень освіти, але при цьому не мають однозначного трактування і потребують уточнення і більш чіткого обґрунтування.

У низці «суб'єкт», «агент» і «актор», поняття «суб'єкт» є найбільш нейтральним, і його визначення не несе в собі будь-якої якісної конотації. Визнання в системі економічних відносин, існуючих в освіті, окремих індивідів (учень, вчитель, представник державного органу управління освітою тощо) або певної соціальної групи (наприклад, науково-педагогічний колектив університету) як *суб'єктів* цих *відносин* означає лише те, що всі вони певним чином пов'язані між собою і взаємодіють завдяки наявності в них спільного об'єкта – процесу освіти, представленого тими чи іншими формами її організації (середня або вища освіта, формальна чи довільна і т. ін.). Таким чином, поняття «суб'єкт» лише фіксує приналежність якоїсь людини до системи соціальних відносин в освіті, не визначаючи при цьому особливості її місця і ролі у цій системі.

На відміну від цього, поняття «агент» і «актор», перш за все, визначають саме ці характеристики і безпосередньо відбивають загальні методологічні принципи трактування місця і ролі людини в суспільстві, притаманні тій чи іншій соціальній теорії.

Агент – це виразник вимог зовнішнього середовища, провідник норм і цінностей, притаманних соціальній системі, логіка якої визначає логіку його особистої поведінки в тій чи іншій ситуації. У понятті «агент» відображається соціальний і культурний контроль системи над індивідами [2, с. 16]. Цікаво, що такий підхід до визначення місця людини в соціальній системі виявляється єдиним для ряду наукових напрямів економічної думки, у тому числі і конкуруючих між собою – класичної політекономії, неокласичної економічної теорії і старого інституціоналізму. Всі вони спільні у висновку, що становище людини в суспільстві визначається зовнішніми, незалежними від неї умовами та вимогами, якими людина вимушена керуватися у своїй господарській діяльності. Це – пануючі в суспільстві виробничі відносини (в класичній політекономії), незмінність соціального устрою суспільства (з позицій неокласичної теорії) або, навпаки, динаміка й зміни у зовнішньому середовищі (у старому інституціоналізмі).

На відміну від цього, актор – це, перш за все, активна дійова особа суспільних процесів, яка не тільки бере в них участь, а до того ж безпосередньо впливає на них і в певному сенсі сама визначає ці

процеси. Поняття «актор» було запозичене економічною наукою з акціоналістської соціології або соціології дії (Ален Турен – Alain Touraine, Мішель Крозьє – Michel Crozier та ін.) й має такі принципові характеристики [2; 6]:

- самостійність (автономність) у прийнятті рішень;
- наявність власної стратегії поведінки;
- зіставлення своїх стратегічних цілей з інститутами суспільства як *правилами гри* і налаштованість на те, щоб не тільки пристосуватися до цих правил, але й змінювати їх, навіть повністю трансформувати саму *гру*, виходячи із своїх цілей;
- наявність власних ресурсів (матеріальних і нематеріальних, актуальних і потенційних) для досягнення поставлених цілей;
- здатність своїми діями практично впливати на зовнішнє середовище і змінювати його.

Зазначені характеристики роблять поняття актора найбільш адекватним загальній методології НІЕ і, виходячи з цього, – найбільш вдалим для визначення місця і ролі тих сторін, що беруть участь у системі освіти – учнів і їхніх батьків, власників, педагогів і адміністрації навчальних закладів, місцевих громад, роботодавців і спонсорів, чиновників державного управління освітою.

Огляд економічних понять, що використовуються для позначення сторін, які прямо або опосередковано впливають на освітній процес, був би неповним без характеристики поняття «стейкхолдер» (stakeholder), що було введено в науковий обіг у 1984 р. Р. Фріменом (R. E. Freeman) [4] у контексті розвитку теорії організацій і останнім часом починає використовуватися в дослідженнях освіти [3; 1]. За визначенням Р. Фрімена, до стейкхолдерів відносяться всі ті індивідууми та їх групи, які або самі впливають на організацію, або відчують на собі її вплив. Застосування теорії стейкхолдерів до аналізу діяльності організацій передбачає визначення всіх зацікавлених сторін і виявлення їх інтересів та очікувань. З точки зору теорії стейкхолдерів, організації існують для задоволення потреб усіх зацікавлених сторін, і в цьому полягають їхні основні, фундаментальні цілі. Якщо організація не орієнтується у своїй діяльності на інтереси стейкхолдерів, вона навряд чи може розраховувати на сталий розвиток.

Інтереси стейкхолдерів не залишаються незмінними. Тому важливим завданням менеджменту є постійний моніторинг цих інтересів і адаптація діяльності організації до їх змін.

Застосовуючи цю теорію до аналізу закладів освіти, дослідники вважають, що до числа стейкхолдерів мають бути віднесені [1]:

- «клієнти» – студенти та їхні батьки;
- «зовнішні партнери» – інші навчальні заклади всіх рівнів підготовки та професійна спільнота;
- «бізнес-спільнота» – комерційні організації як «споживачі» фахівців-випускників;
- «суспільство» – державні та регіональні органи влади, «споживачі» культурних цінностей, фонди-грантодавці, громадянське суспільство в цілому;
- «співробітники» – менеджмент, викладачі та інші співробітники закладів освіти.

Для розуміння того, інтереси яких саме стейкхолдерів мають найбільший вплив на розвиток закладів освіти, корисною є класифікація стейкхолдерів, запропонована Р. Мітчеллом (R. K. Mitchell), Б. Аглом (B. R. Agle) і Д. Вуд (D. J. Wood) [7], в якій вони використовують три головні критерії (атрибути стейкхолдерів), а саме: владу, легітимність (законність) і терміновість вимог.

Залежно від кількості атрибутів виділяються три класи значущості стейкхолдерів:

- латентні (latent) – мають лише один із трьох атрибутів;
- клас очікування (expectant) – мають два атрибути;
- категоричні (definitive) – мають усі три атрибути.

Класи діляться на групи відповідно до наявності в них конкретного типу атрибутів або комбінації атрибутів.

Звідси всередині *латентних* стейкхолдерів виділяють такі групи:

- група бездіяльних (dormant) – атрибут влади;
- група контрольованих (discretionary) – атрибут легітимності;
- група з вимогами (demanding) – атрибут терміновості.

А в структурі стейкхолдерів з класу очікування визначають такі елементи:

- група домінування (dominant) – атрибути влади та легітимності;

– залежна група (dependent) – атрибути легітимності й терміновості;

– небезпечна група (dangerous) – атрибути влади й терміновості.

Якщо ранжувати інтереси стейкхолдерів в порядку спадання їх значущості для організації, то структура матиме такий вигляд:

- *категорична* група;
- група *очікування*;
- *латентна* група.

Відповідно до цієї системи критеріїв найбільш значущими для освітніх організацій виявляються інтереси такої групи стейкхолдерів, як студенти та їхні батьки. Дана група має три атрибути і повинна визначатися як *категорична* в термінах вищеназваної моделі. Влада цієї групи визначається залежністю від неї навчальних закладів. Попри все, ця залежність постійно підсилюється через негативні демографічні тенденції, зростання конкуренції на ринку освітніх послуг і недостатнє бюджетне фінансування освіти. Якщо ця група не висуває реального попиту на високоякісну освітню підготовку, то навчальні заклади змушені адаптувати свою діяльність відповідно до їхніх інтересів – тобто, послаблювати вимоги до студентів і знижувати критерії якості навчання. У свою чергу, спадання попиту з боку цих стейкхолдерів на якісну освіту є віддзеркаленням загального стану економіки й відсутності в суспільстві дієвих стимулів для розвитку продуктивної, а не перерозподільної діяльності [8].

У цих умовах інтереси таких стейкхолдерів, як бізнес-спільнота (роботодавці), виявляються суттєво менш значущими, оскільки, незважаючи на *терміновість* і *легітимність* їх вимог, достатньою владою вони не володіють. Перебуваючи у фінансовій залежності від студентів та їх батьків, навчальні заклади віддадуть пріоритет інтересам останніх, а не інтересам роботодавців.

До *категоричної* групи також можуть бути віднесені органи державного управління освітою, які розробляють стандарти освітньої підготовки та здійснюють контроль за діяльністю закладів освіти. Оскільки управлінську діяльність від імені держави здійснюють її агенти – чиновники державного апарату управління, то виникає проблема агентських відносин. Зміст цієї проблеми полягає в тому,

що реалізація *абстрактних* інтересів держави має здійснюватися через діяльність *конкретних* агентів держави – чиновників, які мають свої власні інтереси. І якщо в суспільстві відсутні дієві форми й механізми контролю за їхньою діяльністю, тоді короткострокові цілі агентів починають домінувати над стратегічними цілями суспільства, а реалізація інтересів держави поступово перетворюється в реалізацію економічних інтересів окремих чиновників.

Залежно від того, як ставиться адміністрація того чи іншого закладу освіти до своїх співробітників, в одних випадках ці стейкхолдери можуть бути визначені як *категорична* група, в інших – як група *очікування*. Головний зміст економічних інтересів науково-педагогічних та інших працівників закладів освіти полягає в їхньому прагненні до максимізації особистих доходів. Відповідно, зростання заробітної платні в поєднанні з гарантованістю збереження робочого місця є для них необхідними вихідними умовами реалізації їх економічних інтересів. Звідси випливає, що цій групі об'єктивно притаманні принаймні два атрибути – *легітимність* і *терміновість* вимог. Наявність третього атрибута – *влади* – буде залежати від того, чи потрібна реальна кваліфікація науково-педагогічних працівників студентам та адміністрації навчального закладу. Якщо вона дійсно потрібна, то працівники ВНЗ будуть розглядатися адміністрацією як *категоричні* стейкхолдери, що можуть активно впливати на успіх організації. Інтереси працівників будуть враховуватися при розробці та реалізації стратегії розвитку організації. Якщо ж кваліфікація працівників не є одним з вирішальних чинників функціонування та розвитку навчального закладу, то атрибут *влади* буде відсутнім, і співробітники будуть розглядатися як стейкхолдери з групи *очікування*. Відповідно, їхні інтереси не будуть враховуватися повною мірою. Ця ситуація є найбільш поширеною й типовою для сучасних ВНЗ України.

Ранжирування стейкхолдерів за їхньою значущістю для організації і, відповідно, пріоритетністю їх інтересів багато в чому допомагає пояснити загальні тенденції розвитку освіти в Україні й визначити причини зниження якості фундаментальної та професійної підготовки студентів у вищих навчальних закладах.

Утім, виникає низка питань, що потребують пояснення: наскільки

виправданою є поведінка закладів освіти як звичайних бізнес-організацій, і чи можуть вони використовувати ті ж самі підходи до визначення стейкхолдерів, що й бізнес-організації; чи є відносини між університетами та споживачами їх освітніх послуг звичайними відносинами «виробник – споживач», властивими комерційним організаціям. У відповідях, вважаємо, варто погодитися з Т. Купер, яка стверджує, що застосування університетами принципів управління якістю, використовуваних у комерційних організаціях, веде до спотворення університетами розуміння своїх цілей і ролі в суспільстві [3].

Досить складною здається й наступна низка питань, що виникає у зв'язку з розмежуванням понять «легітимність» – «нелегітимність» (в термінах класифікації Р. Мітчелла, Б. Агла і Д. Вуд) у тих випадках, коли навчальний заклад має враховувати зацікавленість споживачів не в підвищенні, а навпаки, у зниженні вимог до якості освіти. Якщо студенти зацікавлені не в отриманні знань, а в отриманні формальних сертифікатів про вищу освіту, то задоволення їхніх інтересів як споживачів освітніх послуг сприятиме падінню якості освіти, зниженню якості людського капіталу, що формується в системі освіти, врешті, негативно позначиться на загальному соціально-економічному розвитку суспільства. З цієї точки зору навряд чи має сенс вважати такі інтереси легітимними. Крім того, особливої уваги заслуговує і ще один аспект тих негативних наслідків, до яких призводить зниження вимог до якості освіти. Якщо об'єктом попиту з боку споживачів (студентів та їхніх батьків) виступає вже не саме знання, а лише формальні свідоцтва про освіту, то, відповідно, й головні вимоги до науково-педагогічних працівників з боку адміністрації ВНЗ теж трансформуються. Тепер вони стосуються вже не якості самого викладання, а формальної відповідності професійно-кваліфікаційних характеристик викладачів тим посадам, які вони обіймають. Наслідком цього стає те, що роль викладачів у навчальному процесі адміністрацією ВНЗ *штучно* занижується, але при всій своїй штучності це заниження виявляється *економічно виправданим та обґрунтованим*: якщо викладачі вже не є ключовим, унікальним і рідкісним ресурсом освіти, то їм легко може бути знайдена заміна на ринку праці. А за рахунок економії на цьому факторі економічно

доцільним стає забезпечення додаткового фінансування інших – більш важливих й актуальних (в широкому діапазоні – від нарощування менеджментом свого власного споживання до лобіювання інтересів ВНЗ в органах державного управління освітою). Це також, ймовірно, можна розглядати як аргумент на користь того, що вимоги споживачів до зниження стандартів освіти необхідно визначити як нелегітимні, а їх самих (споживачів) варто перевести в іншу групу стейкхолдерів – «небезпечних» – з притаманними їй атрибутами *влади й терміновості* [7].

З іншого боку, необхідно наголосити на тому, що практично визначити ту тонку грань, яка відділяє природне і цілком *легітимне* бажання будь-якого учасника освітнього процесу (відповідно, повною мірою це відноситься й до учнів і їхніх батьків) зробити процес освіти максимально ефективним і комфортним для себе від прагнень до *нелегітимних* дій (ухиляння, імітації, саботажу і т. ін.) є дуже важким і складним завданням.

Крім того, в процесі використання теорії стейкхолдерів виникає ще одне запитання: яким чином можна збалансувати інтереси споживачів освітніх послуг та суспільства. За відсутності такого балансу заклади освіти швидко втрачають свою унікальну роль у формуванні людського капіталу суспільства, але цей баланс може бути досягнуто лише тоді, коли споживачі освітніх послуг усвідомлять необхідність отримання ними реальної кваліфікації – основи їх матеріального благополуччя в майбутньому. З іншого боку, очевидним є те, що в умовах сучасної системи інституційних стимулів як для розвитку економіки в цілому, так і для розвитку системи освіти зокрема тенденція до зниження якості освіти навряд чи може бути подолана. Також не варто сподіватися, що адміністрація закладів освіти поступиться своїми поточними інтересами (фактично інтересами виживання на конкурентному ринку освітніх послуг) на користь довгострокових інтересів розвитку всього суспільства. Таким чином, використання підходу теорії стейкхолдерів для аналізу освіти й визначення об'єктивних тенденцій її розвитку є досить корисним. Водночас застосування даної моделі ставить цілий ряд питань нормативного плану, зокрема, актуалізує проблему пошуку шляхів

досягнення гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін й остаточного забезпечення умов для ефективного відтворення людського капіталу в системі освіти.

Підсумовуючи аналіз використання понять «суб'єкт», «агент», «актор» і «стейкхолдер», наголосимо на тому, що саме поняття «актор» є найбільш корисним і плідним для новоінституційної програми дослідження освіти. Визначається це тими головними характеристиками поняття «актор», які притаманні тільки йому і виражають складний та суперечливий характер поведінки людини в системі суспільних відносин, регульованих інститутами: готовність людини дотримуватися загальних для всіх членів суспільства правил поведінки й одночасно її налаштованість на те, щоб адаптувати ці загальні для всіх правила і зробити їх максимально адекватними власним егоїстичним інтересам. Виявлення змісту економічних інтересів акторів та їх стратегій в освіті, визначення ступеня відповідності наявних в освіті інститутів інтересам акторів, аналіз суперечностей інтересів та обґрунтування шляхів їх розв'язання – ось далеко не повний перелік тих об'єктивно необхідних напрямків дослідження освіти, які стають очевидними з огляду на трактування суб'єктів освіти саме як *акторів*. Настільки ж очевидною стає й необхідність емпіричного забезпечення цих досліджень шляхом створення системи національного економічного моніторингу освіти, покликаною забезпечити достовірне уявлення про реальний економічний стан і зміст інтересів акторів та їх освітніх стратегій.

Список літератури

1. Солодухин К. С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией / К. С. Солодухин // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4(24). – С. 48–62.
2. Цыганков П. А. Акторы и факторы в международных отношениях и мировой политике / П. А. Цыганков // Приватизация мировой политики: локальные действия и глобальные результаты / под ред. М. М. Лебедевой. – М. : Голден Би, 2008. – С. 14–38.
3. Cooper T. Edu-Business: the Hidden Presumptions of Commercially Derived Quality Management in Higher Education [Electronic Source] / Trudi Cooper //

Edith Cowan University. – 2003. – Mode of access: <http://inter-disciplinary.net/ati/education/ioe/ioe2/cooper%20paper.pdf>. – Title from a screen.

4. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. – Boston : Pitman, 1984. – 275 p.

5. Johnson P. M. A Glossary of Political Economy Terms [Electronic Source] / Paul M. Johnson // Auburn University. – 2005. – Mode of access: <http://www.auburn.edu/~johnspm/gloss/>. – Title from a screen.

6. Macy M. W. From factors to actors: computational sociology and agent-based modeling / Michael W. Macy, Robert Willer // Annual Review of Sociology. – 2002. – Vol. 28. – P. 143–166.

7. Mitchell R. K. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts / R. K. Mitchell, B. R. Agle, D. J. Wood // Academy of Management Review. – 1997. – Vol. 22, № 4. – P. 853–886.

8. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / Douglas C. North. – Cambridge, UK : Cambridge University Press, 1990. – VIII, 152 p.