
ВОЗМОЖНОСТИ, ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СУБКОНТРАКТАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ (В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА)

Мысин Михаил Николаевич,

кандидат педагогических наук, доцент кафедры информатики и прикладной математики, проректор по информатизации и менеджменту качества Самарской государственной академии культуры и искусств; mysin@smrgaki.ru

Статья посвящена исследованию современного феномена субконтрактации, а также поиску возможностей использования положительного опыта работы данного механизма для интенсивного развития проектов ГЧП в образовании. Автор раскрывает новое видение понятия «субконтрактация» в образовании, описывает его ключевые отличия от аутсорсинга. В статье также предлагается базовый алгоритм выстраивания партнерских отношений на основе механизма субконтрактации в рамках ГЧП проекта в сфере образования.

Ключевые слова: субконтрактация, государственно-частное партнерство, образовательная система, высшее образование.

Российское высшее образование в наши дни функционирует в непростых условиях изменчивой рыночной конъюнктуры, волновых финансовых и социальных кризисов, находясь при этом под непрерывным и довольно интенсивным давлением, возникающим со стороны целого комплекса проблем социально-культурной и финансовой подсистем рынка образовательных услуг. Сейчас уже совершенно очевидно, что тщательный анализ эффективности образовательной системы выявляет глубокое несоответствие качества предоставляемых образовательных услуг требованиям общественной практики. Причем это касается и содержания получаемого потребителем образования, и модели самовоспроизводства системы высшего образования (ВО). Современные образовательные учреждения ВО зачастую не в силах адекватно реагировать на мощные вызовы XXI в.: технологический, информационный, демографический, динамический, мировоззренческий [1].

Вышеперечисленное говорит об острой необходимости немедленного принятия эффективных мер по реформированию основ и принципов функционирования высших учебных заведений, позиционирования их на рынке образовательных услуг, модернизации сети их связей с прочими контрагентами внешней маркетинговой среды, включая действующие предприятия регионов и государство [2, 3, 6, 8]. Последнее должно играть флагманскую роль в процессе данных преобразований, направляя действия всех участников взаимодействия. Традиционно наиболее удобная для этих целей форма сотрудничества – государственно-частное партнерство. Оно может возникать между государственным вузом и частным бизнесом региона, тогда выразителем интересов государства будет выступать высшее руководство учебного заведения. Если вуз не относится к государственным, он также может вступить в отношения ГЧП с частным партнером, привлекая государственные структуры в качестве «арбитра» и координатора [7]. Полезным и весьма интересным при поиске и разработке новых механизмов государственно-частного партнерства в образовании может оказаться опыт функционирования национальных и региональных центров субконтракта-ции. Несмотря на то, что изначально понятие субконтракта-ции относится к сфере промышленного производства, положительный эффект от использования трехстороннего договора субконтракта-ции может поднять планку итоговой продуктивности проектов ГЧП в образовании на новый гораздо более высокий уровень. Однако чтобы оценить возможность использования механизма субконтракта-ции как формы государственно-частного партнерства в образовании, необходимо четко представлять себе сущность и специфику данного вида кооперационного взаимодействия.

Как уже отмечалось выше, «субконтракта-ция» как явление относится к сфере промышленного производства продукции и услуг и представляет собой одну из форм производственной кооперации. Субконтракта-ция является эффективным механизмом, который дает возможность предприятию транслировать часть производственных функций своим контрагентам на субконт-тракт, а собственные ресурсы сконцентрировать на ключевых направлениях основной производственной деятельности. Такой подход способствует тому, что участники рыночных отношений добиваются более продвинутого уровня специализации и, в случае правильно организованной кооперации, повышают конкурентоспособность не только отдельного предприятия, но и национальной производственной системы в целом [4].

Главными участниками системы субконтракта-ции являются контрактор и субконтрактор. Как правило, контрактор – это крупное производственное предприятие (КП), имеющее минимально необходимые собственные производственные мощности, обладающее юридической и финансовой самостоя-тельностью. Субконтрактор – малое или среднее узкоспециализированное предприятие (МСП), юридически самостоятельное лицо, выполняющее ра-боты или поставляющее необходимые комплектующие по заказу или под контролем контрактора [4].

Субконтрактные отношения детально и четко регламентированы и закреплены в договорной документации. В итоговом договоре обсуждаются не только сроки и объемы поставок или исполнения работ, но и даются технические карты и спецификации продукции, индивидуальные требования к качеству поставляемого товара, его сертификации и т.д. Подробнее суть содержания субконтракта отражена на схеме, приведенной на рисунке.



Рис. Ключевые элементы механизма партнерского взаимодействия в системе субконтракции

Источник: составлено автором

В системе субконтракции выделяют два базовых направления кооперации. На приведенной схеме они обозначены символами «Поток 1» и «Поток 2».

«Поток 1» представляет собой ситуацию, когда инициатором субконтрактационного взаимодействия выступает малое предприятие, оно является заказчиком и заинтересовано в разработке или запуске своей продукции на арендованных площадях и производственных мощностях крупного субконтрактора. Это сравнительно редкая форма субконтракции, встречающаяся в практике предприятий, занимающихся производством продукции для конечного потребителя.

«Поток 2» – вид субконтракции, когда поток заказов поступает от крупного заказчика небольшому предприятию-субконтрактору. По сути, этот вариант кооперации близок к аутсорсингу, но в теории субконтракции основное ее отличие от аутсорсинга принято в том, что она касается процессов, напрямую связанных с основной производственной деятельностью

предприятия. Данное направление кооперации предполагает возможность постепенного включения небольшого узкоспециализированного субконтрактора в производственную цепочку крупного предприятия.

Если производственная сфера, в которой функционируют предприятия, отличается небольшим количеством переделов продукции и относительно невысокими требованиями к ее качеству, например, текстильное производство, организация системы субконтрактных отношений осуществляется в виде прямых договоров между подрядчиком и субподрядчиком.

Если требования к качеству продукции высоки, и ее производство достаточно сложно и многоступенчато, строится иерархическая система субконтракта, где предприятие-подрядчик имеет закрепленные договором отношения с ограниченным кругом субподрядчиков, каждый из которых выстраивает собственную сеть поставщиков и партнеров [4].

Международный опыт применения субконтракта отмечает примеры следующих ее видов: общепроизводственная субконтракта, специализированная субконтракта, субконтракта на основе перемещения производства, на основе сырья, поставляемого подрядчиком, временная или постоянная субконтракта, субконтракта, предусматривающая выполнение опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ, субконтракта, включающая применение специализированных инструментов и оборудования, поставляемого подрядчиком [5].

В Российской Федерации для инициации и поддержки кооперационного взаимодействия организованы национальные и региональные центры субконтракта, которые занимаются технической и юридической координацией работы бирж субконтрактов. Ведущими международными организациями, поддерживающими субконтракта, являются ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Евразийское экономическое сообщество, а также НП «Национальное партнерство развития субконтракта» [9].

Проводя аналогию между производственным предприятием, выпускающим промышленную продукцию, и высшим учебным заведением, производящим и реализующим потребителю образовательные услуги как некий товар, можно открыть широкие возможности применения субконтракта как специфической, эффективной формы ГЧП в образовании.

Поскольку субконтракта всегда имеет отношение только к основной производственной деятельности предприятия, то в случае с вузом она будет относиться к любому из процессов, возникающих в ходе производства и реализации образовательных услуг конечному потребителю, а также (и в этом будет заключаться ее отличие от производственной) комплексу отношений, возникающих при их продвижении и распространении на рынке.

Таким образом, конкретными сферами применения субконтракта в высшем образовании могут быть следующие: разработка новых образовательных программ и курсов лекций, отвечающих последним требованиям, выдвигаемым реальным бизнесом к будущим специалистам, особенно для

профильных модульных дисциплин; информационное и компьютерное обеспечение образовательного процесса, необходимое для полноценной учебы студентов в аудитории и во время, отведенное для самоподготовки; материально-техническое обеспечение образовательного процесса; маркетинговая и информационная политика вуза в части непосредственного взаимодействия с потребителями. Высшее учебное заведение может выступать как в роли контрактора, формируя заказ для частного партнера, например, на материально-техническое обеспечение образовательного процесса, какие-либо ремонтные или сервисные работы, связанные с ним, так и субконтрактора, например, выполняя заказ от предприятия на проведение научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, предоставляя лаборатории и имеющееся оборудование для испытания пилотных образцов промышленной продукции или проведения экспертизы качества ее отдельных параметров.

В случае с вузами, независимо от их официальной формы собственности, субконтракция всегда будет представлять собой форму государственно-частного партнерства. Если вуз относится к категории государственных, он формально является одной из государственных структур, вступая в любые экономические отношения с ним, частный партнер неизбежно попадет в сферу ГЧП. В ситуации, когда в субконтракции участвует частный вуз, присутствие государства не столь очевидно, однако оно неизменно есть и имеет решающее значение. Государство выдает частному вузу лицензию на образовательную деятельность. Без нее ни одно учебное заведение не может функционировать на легитимной основе, а значит, предоставлять платные образовательные услуги, прибыль от реализации которых и составляет основную коммерческую цель частного вуза. В этом случае образовательное учреждение просто не будет располагать средствами для заключения договора субконтракта и не сможет выступать равноценным партнером в рамках данной кооперации. Следовательно, государство посредством выдачи лицензии на образовательную деятельность выступает гарантом качества и легитимности вновь возникающих договорных отношений субконтракции со стороны частного вуза и автоматически снимает часть предпринимательского риска с предприятия-партнера. Правда, влияние и участие государства в договоре субконтракции может быть значительно усилено за счет внесения в договор и фиксации в соответствующих государственных органах положений, оговаривающих, например, особый налоговый режим для предприятия-субконтрактора в течение периода исполнения им обязательств по договору.

Таким образом, вырисовывается механизм практической реализации субконтракционного взаимодействия вуза и частного предприятия. В образовательной сфере государственно-частное партнерство, касающееся проектов, непосредственно связанных с производством и реализацией образовательных услуг, может быть организовано в форме трехсторонних договоров субконтракции. Сторонами договора являются вуз, частное предприятие и государство, действующее напрямую от лица руководства

высшего учебного заведения, если оно находится в государственной собственности, или опосредованно через лицензирующие, налоговые или иные государственные органы. Следует еще раз подчеркнуть, что сфера применения механизма субконтрактации и, следовательно, предмет договора для вуза, во избежание путаницы с обычным аутсорсингом, будут ограничены работами и услугами, напрямую связанными с основной деятельностью вуза – производством и реализацией образовательных услуг, а также деятельностью, необходимой для обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования данного процесса.

В силу своей специфики субконтрактация как форма ГЧП в сфере образования дает участникам кооперационных отношений весомые преимущества по сравнению со стандартной процедурой поиска партнера.

Частными преимуществами для вуза могут быть:

- быстрое и качественное обновление содержательной части образовательных услуг, приведение ее в соответствие с текущими потребностями и вызовами общественной практики;
- оптимизация организационной структуры за счет ликвидации малоэффективных, неработоспособных, непрофильных внутривузовских структур (к сожалению, в современных государственных вузах таким подразделением часто оказывается маркетинговая служба);
- возможность сконцентрировать усилия и ресурсы на стратегически важных направлениях развития, применении новых технологий;
- получение услуг более высокого качества от специализированного предприятия-субконтрактора;
- оптимизация штатного расписания за счет увеличения доли профессорско-преподавательского состава и сокращения обслуживающего административного аппарата и другие.

Частный партнер, вступая в отношения субконтрактации с вузом, рассчитывает:

- получить долгосрочные заказы и сотрудничество, а также возможные государственные льготы и преференции;
- повысить эффективность собственного производственного цикла и предоставления услуг за счет постепенного формирования сетевого кластера с крупным образовательным и научным учреждением;
- улучшить свою репутацию и рыночную позицию за счет наработанного имиджа вуза-контрактора и т.д.

Государство, стимулируя субконтрактацию как форму ГЧП между вузами и предприятиями региона, в свою очередь получает естественное и адекватное решение целого ряда проблем сферы высшего образования, активизацию деловой активности частного сектора и снижение социальной напряженности в регионе в целом.

Заключение трехсторонних договоров субконтрактации для вузов и их партнеров целесообразно проводить с использованием механизма суще-

ствующих на данный момент региональных и национальных центров субконтрактации. Обращение в центр, на биржу субконтрактов влечет за собой появление дополнительного набора общих для всех участников договорных отношений преимуществ:

- ускорение процедуры поиска партнера;
- упрощение организационной схемы поиска делового партнера за счет наработанной практики биржи субконтрактов;
- гарантии надежности и доверия деловой репутации партнера;
- снижение транзакционных издержек по ведению предварительного этапа переговоров;
- бесплатную юридическую помощь в подготовке необходимой документации для заключения сделки;
- одновременный доступ к большому числу контрагентов и возможность выбора оптимального варианта и др.

Сегодня региональные центры субконтрактации успешно функционируют более чем в 40 субъектах Российской Федерации, в том числе в Московской, Челябинской, Свердловской, Воронежской, Волгоградской и других областях, Ставропольском и Краснодарском крае, Республике Татарстан [9]. Использование информационной системы субконтрактации способствовало бы формированию открытой здоровой конкурентной среды в области проектов ГЧП в образовании, а также снижению временных, организационных и финансовых затрат, связанных с поисками партнеров. В перспективе применение информационной системы субконтрактации позволило бы проводить периодический мониторинг деловой активности вузов в самых различных аспектах как по регионам, так и в национальном масштабе.

Список источников

1. Герасимов, Г.И. Кризис образования: источник рождения новой образовательной парадигмы [электронный ресурс] / Г.И. Герасимов. – 2013. – URL: <http://ippk.edu.mhost.ru/content/view/166/102>.
2. Государственно-частное партнерство в образовании : сб. ст. [электронный ресурс] / Науч. ред. О.П. Молчанова, А.Я. Лившин. – 2013. – URL: <http://window.edu.ru/resource/217/66217/files/GCP.pdf>.
3. Дьяконова, И.Б. Перспективы развития взаимодействия бизнеса и государства в образовательной сфере [текст] / И.Б. Дьяконова // Современная экономика: проблемы и решения. – Воронеж: ВГУ, 2010. – № 7. – С. 6 – 14.
4. Киселев, А.Н. Субконтрактация: действенный механизм организации производства [электронный ресурс] / А.Н. Киселев. – 2013. – URL: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/outsourcing/sybkontraktacyja-mehanizm.html>.
5. Международный опыт субконтрактации [электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://cntdi.gomel.by/about.html>.
6. Морозова, И.А. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм инновационного развития экономики [текст] / И.А. Морозова, И.Б. Дьяконова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 2. – С. 78 – 81.

7. Морозова, И.А. Развитие ГЧП как необходимое условие инновационного развития [текст] / И.А. Морозова, С.С. Яцечко // Вестник Южно-Российского гос. техн. ун-та. Сер. Соц.-эконом. науки. – 2012. – № 3. – С. 91 – 96.

8. Морозова, И.А. Развитие механизмов государственно-частного партнерства в рамках концепции модернизации системы образования [текст] / И.А. Морозова, И.Б. Дьяконова // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 5. – С. 76 – 78.

9. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса [электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://www.subcontract.ru/Partner/default.html>.

CAPABILITIES, FEATURES AND PROSPECTS OF USE SUBCONTRACTING IN EDUCATIONAL SPHERE (IN THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS)

Mysin Mikhail Nikolaevich,

Candidate of pedagogic sciences, Associate Professor of informatics and applied mathematics department, Prorector for informatization and quality management, Samara State Academy of culture and arts; mysin@smrgaki.ru

The article investigates the modern phenomenon of subcontracting. Also the article is devoted to searching of alternative use of positive working experience of subcontracting for intensive development of PPP-projects in education. The author reveals new view of «subcontracting» nature in educational sphere, describes its main otherness from outsourcing. The typical algorithm of partnership based on subcontracting in PPP projects in education is also offered in the article.

Keywords: subcontracting, public private partnership, educational system, high education.