

© 2011 г.

Петр Ореховский

доктор экономических наук, профессор

зав. кафедрой экономики и управления ГОУ ДПО Международная академия
современного знания (Обнинск)

(e-mail: orekhovsky@masz.obninsk.ru)

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В СВЕТЕ ТЕОРИИ НЕЯВНОГО КОНТРАКТА

В России есть всё – фирмы, университеты, НИИ, организации инновационной инфраструктуры. Тем не менее по общему признанию взаимодействие этих социальных институтов не приводит к тем же результатам, которые наблюдаются в других национальных экономиках. Почему?

В данной работе вводится категория «неявного контракта», которая основана на использовании понятия латентных функций социальных институтов, введенного в обиход Р. Мертоном. Используя эту категорию, показывается, что фирмы, образовательные учреждения и венчурный капитал обладают различной природой в разных национальных экономиках.

Ключевые слова: фирма, школа, социальная структура, явные и неявные контракты, инновации.

Постановка проблемы и контуры исследования. Категории «фирма» в экономической теории соответствуют понятия «производитель» и «продавец» (микроэкономика), «иерархия» и «контракты» (новые институционалисты), «рутины» (эволюционная экономика). Все эти понятия позволяют описывать фирму вне зависимости от особенностей институтов национальной экономики. Негласно предполагается, что «фирма» в России, Китае, ФРГ и США – одно и то же или отличается сравнительно небольшими, связанными с особенностями культуры, деталями.

Однако время от времени отдельные авторы отмечают, что фирмы в разных странах ведут себя неодинаково, обнаруживая весьма разные способности к повышению качества выпускаемой продукции и/или оказываемых услуг, внедрению новых продуктовых и технологических инноваций, наращиванию производства, слияниям и поглощениям. Появляются работы, пытающиеся интерпретировать эти различия. Такие работы можно условно разделить на два больших класса: экономические и социологические. Первые в целом сохраняют указанную выше неявную посылку нейтральности фирмы к институтам, но вводят дополнительные

экзогенные или эндогенные факторы¹. Заодно предполагается, что такие факторы ослабевают по мере роста открытости экономики страны и освоения предпринимателями международных стандартов ведения бизнеса. Социологические работы, напротив, характеризуют фирмы разных стран как производные от доминирующих в этих странах институтов, тем самым допуская, что указанное понятие может иметь разную природу². Такой социологический анализ вступает в противоречие с основной аксиомой экономической науки о том, что её законы являются объективными, рациональный человек в любой стране будет действовать одинаково в одинаковых обстоятельствах. В связи с этим подобные работы почти не обсуждаются в экономических дискуссиях. Заодно тем самым целый ряд социальных феноменов выводится за рамки экономического анализа.

Существенной «практической» проблемой, имеющей сегодня весьма широкий общественный резонанс, является переход к «инновационной» экономике. В самом общем виде это экономика, где НИИ и университеты осуществляют НИОКР и готовят кадры, требующиеся бизнесу, фирмы финансируют науку и конструкторские бюро, предъявляют спрос на выпускников вузов, да вдобавок осуществляют часть прикладных исследований и разработок самостоятельно. Всё это обеспечивает высокие темпы экономического роста и общественного благосостояния на основе новых технологий, продуктов и наращивания человеческого капитала. Эта простая и грубая модель, строго говоря, в России не работает (см. табл.1.).

На предпринимательский сектор (бизнес) в России приходится около 20% затрат на НИОКР, основные же затраты осуществляет государство. На фундаментальные исследования из федерального бюджета тратилось сравнительно мало – в 2008 г. эта цифра, например, составила 69,7 млрд руб., на прикладные исследования – 92,38 млрд руб. Финансирование фундаментальной науки – обязанность страны. Но прикладные исследования вроде бы должны были бы заказываться коммерческим сектором в существенно больших размерах по сравнению с государством. А если соотнести затраты на исследования и разработки, предпринимаемые рос-

¹ См. например, работы Р. Капелюшников, посвящённые анализу поведения фирм и работников на рынке труда (Конец российской модели рынка труда? – М.: Фонд "Либеральная миссия", 2009; Российская модель рынка труда: мы не как все – Источник: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0107/analit01.php>, и др.), работы Я. Паппэ, посвященные крупному бизнесу ("Олигархи": Экономическая хроника, 1992-2000. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000, Российский крупный бизнес в период кризиса – Источник: <http://www.polit.ru/lectures/2009/07/30/pappe.html>), работы других авторов.

² В частности, к таковым относятся работы Ф. Фукуямы (см. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: Издательство АСТ, 2004), С. Кордонского (например, Ресурсное государство. – М.: REGNUM, 2007), и др.

сийским бизнесом, с размером ВВП, то их удельный вес в 2008 г. оказывается в пределах статистической ошибки: 0,2%.

Таблица 1

Внутренние затраты на НИОКР по источникам финансирования, млн руб.¹

	2000	2002	2004	2006	2008
Все затраты	76697,1	135004,5	196039,9	288805,2	431073,2
в том числе по источникам финансирования:					
средства бюджета	41190,9	77418,9	116808,4	173482,4	272098,8
собственные средства научных организаций	6947,2	12989,7	17289,1	25599,2	35855,1
средства внебюджетных фондов	4969,7	5559,7	4870,9	4752,2	6343,7
средства организаций предпринимательского сектора	14326,2 (18,7%)	27881,9 (20,6%)	41933,0 (21,4)	56939,9 (19,7%)	89959,7 (20,1%)
средства высших учебных заведений	58,1	169,3	194,9	592,1	518,1
средства частных некоммерческих организаций	32,6	124,5	90,1	239,0	674,9
средства иностранных источников	9172,4	10860,5	14853,5	27200,5	25622,8

Стоит оговориться о статистической условности даже этих, весьма скромных цифр. В связи с тем, что затраты на НИР исключаются из налогооблагаемой прибыли, в этот разряд многие фирмы пытаются включить всё, что угодно – от проведения семинара для персонала на Канарских островах до затрат на содержание программистов и системных администраторов, обслуживающих работу офисных компьютеров.

Тем не менее нельзя отрицать, что российские фирмы заинтересованы в максимизации доходов и минимизации издержек, что они адаптируются к требованиям рынка, конкурируют за покупателя, строят новые заводы, склады, магазины, офисы... Но что в таком случае им мешает предпринимать инвестиции в НИОКР?

С другой стороны, когда говорят о деятельности учёных, то часто вспоминают количество патентов, объём публикаций, индексы цитирования. Это всё так или иначе присутствует в российской научной жизни, однако достаточно посетить большинство из проводимых в России конференций, чтобы убедиться в том, что данные мероприятия имеют слабое отношение к плодотворной дискуссии. Статистика не фиксирует, какой процент докладчиков остаётся в зале после того, как они зачитают своё

¹ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. М., 2009. – с. 554.

послание сообществу для последующего заслушивания аналогичных чужих сообщений, и через какой промежуток времени их уход не считается неприличным. О реформе школьного и вузовского образования и науки дискуссии продолжаются уже много лет. Сложившееся положение не удовлетворяет большинство социальных групп, представители которых участвуют в этом обсуждении. Означает ли это, что понятия «школы» и «университета» в России означают то же самое, что и в других национальных экономиках? И если это не так, то – в какой степени они отличаются? Ведь если признать, что они имеют другую природу, то почему то же самое нельзя сказать и в отношении фирм?

Наконец, само взаимодействие вузов, НИИ и фирм в процессе разработки и внедрения инноваций обеспечивается организациями инфраструктуры, в частности, банками, венчурным капиталом, фондами. В России создан и давно работает Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника), относительно недавно появилась и Российская венчурная компания (РВК), создавшая уже семь венчурных фондов вместе с частными инвесторами. Организации инфраструктуры, если о них судить по названию, вполне соответствуют западным аналогам. Но результаты взаимодействия вузов и НИИ, организаций инфраструктуры и российского бизнеса не позволяют говорить о переходе к «инновационной экономике» и «модернизации России». Хотя опять-таки невозможно отрицать, что определённые результаты такой деятельности есть, и продолжающаяся «сырьевая ориентация» отечественной экономики, возможно, будет преодолена в каком-то длительном периоде. Последнее утверждение позволяет объявить поставленные выше вопросы «болезнями роста» – действительно, вариант формирования глобальной экономики, которая приведёт к устранению принципиальных страновых институциональных различий, представляется не совсем уж фантастическим.

В основе данной работы лежит представление о возможности (и необходимости) объединения экономического и социологического подходов **на основе концепции неявного контракта**. Последняя категория может рассматриваться как вариант общественного договора, где в качестве одной стороны выступает социум в целом, а с другой – крупные социальные группы, исполняющие «заказ» на осуществление тех или иных жизненно важных функций.

Что лежит в основе институциональных различий национальных рыночных экономик? О. Уильямсон выделяет три типа контрактов – классический, неоклассический, имплицитный (отношенческий)¹. Уча-

¹ Уильямсон О. Вертикальная интеграция: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы: сборник. СПб., 1995. С. 33–53.

стники классического контракта нейтральны по отношению к риску, обладают универсальными (однородными) ресурсами или товарами, нерегулярно (случайно) вступают в контрактные отношения. Это позволяет чётко определить и стандартизировать условия контракта (оферты). Конфликты в этом случае решаются в суде, а контракты легко перезаключаются (в том числе – с другими участниками), период контракта – краткосрочный.

Неоклассический контракт также предполагает «нерегулярность» отношений и равенство участников по отношению к риску. Но в этом случае стороны контракта обладают уже ресурсами со средней степенью специфичности, что предполагает более высокий уровень доверия друг к другу. Средняя степень специфичности предполагает существенную степень неопределённости, которую невозможно определить стандартным контрактом. В результате разрабатываются отдельные контракты «под сделку», включающие в себя форс-мажорные условия. В случае конфликта участники стараются не доводить дело до суда, хотя для достижения соглашения может привлекаться третья сторона (арбитраж). Период действия контракта – средне- и долгосрочный.

Наконец, в случае имплицитного контракта в отношениях участников, обладающих высокоспециализированными ресурсами, возникает самая большая неопределённость. Последняя дополняется ещё и тем, что в этом случае одна из сторон контракта может предпочитать риск, а вторая – избегать риска. При этом стороны вступают в долговременные отношения, что требует высокой степени доверия и преобладания неформальных обязательств над формальными. В этом случае многие пункты контракта не оговариваются и не фиксируются в явной, «документальной» форме. Конфликт здесь разрешается путём «голосования ногами» – участники либо договариваются, либо выходят из соглашения в одностороннем порядке.

Заключение и исполнение контрактов, по мнению многих экономистов институционального направления, приводит к возникновению *норм*, а нормы, в свою очередь, формируют *институты*. Классические контракты заключаются и исполняются в рамках рыночной регулятивной структуры, имплицитные – в рамках иерархически организованных фирм. Неоклассическим контрактам соответствуют смешанные механизмы: нормы здесь устанавливаются не спонтанно, но по предварительной договорённости, причём в расчёте на длительные отношения. Примерами таких институтов, в рамках которых достигаются неоклассические соглашения, являются биржи, отраслевые союзы, торгово-промышленные палаты. Последние разрабатывают правила, которые добровольно готовы соблюдать все участники сделок, в отличие от ситуации классического контракта, который дополняется судом и правом государства на админи-

стративное, легальное принуждение, или имплицитного контракта, где правила устанавливает участник, склонный к риску, а противоположная сторона, в сущности, не может опротестовать эти правила.

Приведённая типология основана на характеристиках, присущих сторонам контракта, таких, как отношение к риску, продолжительность действия контракта, способы и субъекты разрешения конфликтов (суд, арбитраж, «голосование ногами»). Однако Уильямсон, как и другие экономисты институционального направления, не обсуждает предмет контракта, неявно допуская нейтральность институтов – регулятивных структур по отношению к тому, что именно регулируется. Действительно, хлеб (частное благо) может распределяться по карточкам, продаваться по свободным ценам любым продавцом любому покупателю, реализовываться только «среди своих» в рамках специальных правил, которые могут быть выработаны, скажем, Союзом хлебопеков и любителей хлеба. Аналогично высшее образование (общественное благо) может предоставляться государственными вузами, финансируемыми из бюджета, лицам, которые имеют необходимый уровень подготовки и документы, подтверждающими данный уровень (аналог «продуктовой карточки», подтверждающей право данного человека на хлеб); частными вузами – для всех желающих его получить и готовым заплатить согласованную цену; наконец, в вузы могут принимать только членов отдельных социальных групп по предварительно согласованным в Союзе ректоров критериям отбора. Распространение того или иного типа регулятивной структуры в таком случае будет зависеть от предпочтений участников контракта, складывающихся под влиянием степени специализации располагаемых активов, отношения к риску, длительности контракта, но не самого предмета сделки. Небезынтересно отметить, что такой подход имеет свои прямые параллели с неоклассической парадигмой, предполагающей существенную степень однородности товаров и услуг, в то время как их цена определяется положением субъекта сделки на рынке (монополист, олигополист, участник несовершенной конкуренции и т.д.).

Напротив, социологи в меньшей степени акцентируют внимание на предпочтениях участников сделок, и в большей – на содержании социальных контрактов. Они тоже рассматривают институты как регулятивные структуры, однако последние складываются не под влиянием формы того или контракта, но в результате того, что социум должен выполнять определённые функции по отношению к своим членам. Функциональная социальная структура, в таком случае, существует объективно, заранее предопределяя необходимый набор институтов. Последние невозможно «создать» или целенаправленно «вырастить», поскольку если такого на-

бора нет, то, строго говоря, нет и общества (или рассматриваемый социум разрушается, поглощаясь другими социумами).

В то же время социологи признают гибкость институтов, их способность к трансформации и адаптации к меняющимся природным и технологическим условиям, военным угрозам, которые рассматриваются как экзогенные факторы. Отрицание вариативности очевидно противоречило бы действительности. Кроме того, гибкость и вариативность институтов вполне согласуется с положением о нейтральности содержания контракта по отношению к регулятивной структуре. Но такое признание порождает если не противоречие, то существенную проблему: если общества с примерно одинаковым уровнем социально-экономического развития имеют одинаковую функциональную структуру, то что именно порождает разницу в институтах? Упомянутые типы контрактов такую разницу порождать не могут, поскольку в ином случае разные контракты приводили бы и к разным функциональным структурам.

Решением данной проблемы является выделенное Р. Мертонем **различие между явными и латентными функциями социальных институтов¹. Явные функции предопределены самой функциональной структурой общества, и действительно нейтральны по отношению к типу контракта. Латентные функции, которые также наряду с явными обязательно присутствуют в предмете контракта, не являются нейтральными по отношению к типу контракта и, соответственно, к регулятивной структуре².**

Таким образом, при заключении и исполнении сделок контрагенты не только удовлетворяют потребности в конкретном товаре, услуге, ресурсе, капитале, что связано с явными функциями социальных институтов, но и воспроизводят ту или иную сложившуюся социальную структуру. Последнее предопределяется латентными функциями. В принципе, это хорошо понимали уже экономисты классической школы – от А. Смита до К. Маркса, но появление маржиналистского подхода надолго исключило из анализа взаимосвязи экономических и социальных эффектов.

¹ См.: Мертон Р. Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль: Тексты. – М., 1994. С. 379–447.

² В данной работе не обсуждается происхождение *крупных* институциональных различий, таких, как «капитализм» и «социализм». Однако стоит отметить, что нормированное распределение продуктов и административное перераспределение ресурсов, мобилизация мощностей и рабочей силы, идеологическая пропаганда вместо свободы слова, дискриминация по признаку социального происхождения и многое другое, включая продразвёрстку, не является изобретением большевиков, т.е. принципиально новым социальным институтом, который был бы присущ именно этому общественному строю.

В свою очередь, содержание латентных функций предопределено тем, что общество понимает, скажем, под «хлебом», «образованием», «охраной правопорядка» или «фирмой» («юридическим лицом»). И если невозможно «вырастить институт», то изменить понимание обществом латентных свойств того или иного блага представляется вполне возможным. Создание общественного мнения, другими словами, пиар тех или иных латентных функций является необходимой предпосылкой для консервации или трансформации социальных институтов.

Под неявным контрактом здесь понимается **неформальное соглашение между участниками экономической жизни о легитимности тех или иных латентных функций социальных институтов, в рамках которых происходит обмен благами и услугами, ресурсами, трудом и капиталом. Это соглашение не обсуждается, но оно фиксируется в рамках принятых рутин финансового планирования и расчётов, менеджмента, стратегической коммуникации (пиара), которые сопровождают исполнение явного контракта на поставку благ и/или услуг.** Стоит специально оговориться, что неявный контракт закрепляется как в формальных, так и в неформальных институтах, отражающих доминирующее в обществе понимание стандартов производства и предоставления потребителям тех или иных благ.

Неявный контракт существенно дополняет и модифицирует функциональное содержание основного, явного контракта, в котором реализуются явные функции социального института. В отдельных случаях, как будет показано ниже, неявный контракт так изменяет «работу» института, что первоначальный функциональный смысл искажается до почти противоположного.

Отметим различия между понятиями неявного контракта и латентных функций. Во-первых, именно тип неявного контракта предопределяет, как именно будет «работать» тот или иной социальный институт, реализуя свою основную (явную) функцию. Латентные же функции, в общем, слабо зависят от явных функций, реализуясь только в той или иной степени. Во-вторых, весь набор латентных функций всегда присутствует «в работе» того или иного института, в то время как чистые типы неявных контрактов, реализующие в себе отдельные из этих латентных функций, как правило, являются взаимоисключающими.

Оговоримся также, что выделенные О. Уильямсоном типы контрактов не имеют непосредственной связи с типами неявного контракта, хотя для каждого варианта (и сферы действия) последнего можно найти определённое соответствие между этими двумя рядами понятий.

Российский бизнес: «фирмы» и «банды». Что представляет собой «фирма»? В практике бизнеса это понятие рассматривают как синоним «юридического лица», в противоположность предпринимателю – лицу «физическому». Необходимой чертой юридического лица является «обособленность имущества», т.е. даже в случае, когда у фирмы всего один владелец, имущество фирмы отделено, «обособлено» от другого личного имущества собственника. Тем самым в институте фирмы заложена возможность разделения прав владения, распоряжения, использования имуществом. Другой необходимой чертой юридического лица является его «организационное единство», обеспечиваемое структурой управления – должностными инструкциями, принятыми в данной фирме нормами поведения и т.д.

Явная функция института фирмы – максимальное удовлетворение платёжеспособного спроса потребителей с минимальными издержками производства и сбыта. Так фирма и рассматривается в микроэкономической теории, минимизация издержек соответствует здесь принципу максимизации дохода. При таком подходе понятия «фирма» и «производитель» совпадают, а заодно исчезает важнейшая институциональная характеристика фирм – «юридическое лицо».

Латентными функциями института фирмы являются создание иерархии и реализация «инстинкта лидерства» (Т. Веблен)¹, формирование внутренней, корпоративной этики, которая может сильно отличаться от общепринятой. Этот список можно продолжать, для целей данной работы следует ещё выделить такую функцию, как максимизация дохода отдельных руководителей и владельцев фирмы, при том, что сама фирма в это время может нести убытки. Последнее заметил ещё классик американского чёрного юмора А. Бирс, давая определение корпорации как «хитроумного изобретения для получения личной прибыли без личной ответственности».

Выделим два чистых типа неявного контракта, в рамках которых производятся и реализуются товары и максимизируется доход: собственно «фирма» и «банда»². Оба они могут реализовываться в рамках «юридического лица».

¹ Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.

² Общепринятым понятием «банды» является «разбойная, преступная группа» (см., например, Толковый словарь С.И. Ожегова). Для банды, наряду с формальным лидерством её вожака, характерен большой удельный вес неформальных отношений, основанных на «понятиях» и силе её участников.

Таблица 2

Латентные функции и типы неявных контрактов фирм

	«Фирма»	«Банда»
Рутины финансового планирования	Стандартные рутины финансового менеджмента: повышение капитализации, рост рентабельности, ликвидности. Косвенное следствие – уплата высоких налогов. Прямые договора на поставку товаров и услуг, кредитование в банках.	Максимизация денежного потока и повышение доходов «членов банды». Отсутствие прибыли («большая прибыль – плохой бухгалтер»), «налоговая оптимизация». Договора с аффилированными структурами-посредниками, через которых закупается сырьё, реализуется продукция, осуществляются займы.
Рутины менеджмента	Распределение обязанностей совпадает с должностными инструкциями, между сотрудниками – доброжелательно-нейтральные отношения, составляются оперативные и перспективные планы, бюджеты и контролируется их исполнение. Высокий уровень информационного обмена между разными уровнями и сферами управления.	Должностные инструкции не соблюдаются, полномочия распределены в соответствии с личной харизмой начальников, отношения сотрудников характеризуются подозрительностью, «стукачеством», личными интригами. Планы разрабатываются, но могут не исполняться или легко меняться. Сотрудники «прячут» информацию от соседних подразделений.
Рутины стратегической коммуникации (пиара)	Высокая открытость финансовой информации, а также производственных данных, связанных с повышением качества продукции, новыми инвестиционными проектами.	Агрессивная реклама продукции и услуг. Почти полная закрытость финансовых и производственных данных, постоянные ссылки на «коммерческую тайну».
Интерпретация понятия «юридическое лицо»	Бизнес, который ведётся в соответствии с законными (легальными) процедурами.	«Маска», за которой можно спрятаться от государства и создать своё «протогосударство» с особыми законами ¹
Продолжительность контракта	Фирма планирует деятельность в долгосрочном периоде; в идеале, избегая банкротств, «живёт вечно»	Краткосрочные контракты. По мере ослабления воли и контроля со стороны «главаря» – распад и делёж бизнеса

¹ Идея о том, что юридическое лицо представляет собой «интерфейс», «маску», через которую российские предприниматели общаются с государством, была подсказана мне В. Широниным, которому я выражаю за это свою признательность.

Этим двум типам неявного контракта между обществом и бизнесом только в определённой мере соответствуют имплицитный контракт (фирма) и неоклассический (банда). Непосредственной взаимосвязи между типами неявного контракта и типами контрактов, выделенных О. Уильямсоном, как уже указывалось, здесь нет.

Кроме того, в реальной экономической системе вообще нет чёткой границы между «фирмой» и «бандой». Российское общественное мнение не разделяет этих понятий. Например, несмотря на рекламу и большие меценатские проекты, осуществлённые в своё время корпорацией «ЮКОС», она так и не получила однозначной общественной поддержки во время судебных процессов и была официально объявлена «бандой». Если такое определение теперь будет дано, скажем, в отношении другой крупнейшей корпорации, лидера российского строительного рынка, «Интеко», протестов скорее всего будет ещё меньше.

Что влияет на выбор и, соответственно, на доминирование в обществе того или иного типа неявного контракта? Можно выделить следующие факторы:

1. *Предыдущая история латентных функций рассматриваемого института.* Новая история предпринимательства в России и СССР начинается с законов о кооперации и малых предприятиях. Эти «юридические лица» практически не платили налогов, не имели планов, штатных расписаний, каких-либо социальных обязательств. Они являлись полной противоположностью «государственным предприятиям» и, в общем-то, противопоставляли себя тогдашнему прогнившему «коммунизму». Впоследствии эти «фирмы» дополнились новыми образованиями, возникшими в процессе «обвальной приватизации», которая характеризовалась вполне бандитскими способами поведения как менеджмента, так и новых собственников.
2. *Институциональное окружение.* В данном случае, по-видимому, принципиальными являются два фактора – *a)* судебные и правоприменительные механизмы, *b)* неразвитость финансовых рынков. Правоприменение в России способствует практике рейдерства, так что даже «фирме» для выживания приходится маскироваться под «банду». Финансовые рынки требуют прозрачности и наряду со СМИ выполняют важнейшую роль в формировании репутационного капитала.

Следует специально оговориться, что институциональное окружение взаимосвязано и взаимозависимо с типами неявного контракта. В случае, когда на рынке доминируют «банды», судебная и государственная коррупция является продолжением бизнеса, а заод-

но мешает нормальному функционированию и развитию финансовых рынков. Напротив, справедливые суды, которые принимают оперативные и одинаковые решения в одинаковых ситуациях вне зависимости от размера предприятий, участвующих в конфликте, а также эффективно реагирующие как на позитивную, так и негативную информацию финансовые рынки естественно сочетаются с доминированием «фирм».

3. *Издержки трансформации.* Изменение неявного контракта, попытка вести себя по-другому приводят к появлению специального вида транзакционных издержек, которые связаны с перезаключением, или трансформацией контракта. Частными случаями такого рода издержек являются выделенные Э. де Сото «цена подчинения закону» (переход от «банд» к «фирмам») и «цена внезаконности» (обратный переход от «фирм к «бандам»)¹. Ведение дел в фирме требует квалифицированных менеджеров и юристов, затрат на налоги, увеличения производственных издержек, связанных с повышением стандартов качества продукции и соблюдением требований охраны труда. Напротив, ведение дел в банде требует инвестирования в поставщиков информации, платежей за доступ к «административному ресурсу», затрат на содержание посредников. Текущие транзакционные издержки фирмы и банды в стоимостном выражении могут быть одинаковы, однако попытка сменить контракт потребует инвестиционных затрат. Размер последних может быть очень большим, сильно изменяясь в зависимости от ситуации.

В российском бизнесе, по-видимому, доминируют «банды», а не «фирмы». В пользу этого вывода свидетельствует масса публикаций как деловой, так и общественно-политической прессы. Отдельно стоит упомянуть общую практику сокрытия даже самых невинных статистических данных, которые объявляются «коммерческой тайной»: российскому бизнесу нужны деньги, но не инвесторы.

Кроме вышеперечисленных особенностей, спецификой «банды» является то, что здесь главарь вынужденно должен сохранять единство прав владения, распоряжения и пользования. Отход от дел грозит полной потерей собственности, которая быстро переходит в руки бывших партнёров. «Банду» в чистом её виде невозможно передать другому главарю, а тем более продать инвестору. Поэтому, начиная с какого-то размера бизнеса, для российских руководителей становится так важен вывод активов за рубеж. Там, в рамках другого неявного контракта (что не исключает

¹ Э. де Сото. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М., Catallaxy, 1995.

существование отдельных «банд» и на Западе) становится возможным передать эти активы по наследству, перепродать и в конечном счёте – легализовать.

Наконец, краткосрочный период, в котором планирует вести свою деятельность «банда», не способствует установлению связей с научными и образовательными организациями. Это не означает, что «банда» не способна к найму квалифицированных инженеров, техническим или технологическим инновациям. Последнее может осуществляться путём закупки, имитации или кражи чужих технологий и оборудования. Но систематическое финансирование НИОКР (постоянные заказы для НИИ, вузов, КБ или создание собственных лабораторий) со стороны «банды» практически исключено.

Проиллюстрируем вышеизложенное типичным примером: ситуацией в сфере российского образования.

Российское образование: фабрики по производству дипломов. Явной функцией такого института, как образование, является производство, хранение, передача знаний. Однако процесс передачи знаний представляет собой одновременно социализацию личности – т.е. процесс усвоения образцов поведения, психологических установок, социальных норм и ценностей, которые позволяют успешно функционировать в обществе.

Стоит оговориться, что социализация личности может осуществляться и помимо формальных образовательных каналов. Человек получает необходимые ему знания и образцы поведения и из непосредственного жизненного опыта, и из самостоятельного чтения книг, общения с окружающими. Однако в этом случае таким процессом социализации невозможно управлять, в то время как имеющие государственную лицензию образовательные учреждения и организации так или иначе должны следовать заданным соответствующим органом управления стандартам.

Производство, хранение, передача знаний могут быть разделены или объединены – с большой долей условности – между НИИ, библиотеками, вузами и школами. В каждой национальной системе организации образования и науки есть свои преимущества и недостатки. Тем не менее общим для всех систем является момент подтверждения человеком наличия определённой суммы знаний и навыков, что фиксируется определёнными документами – справками о пройденном тестировании (ЕГЭ), аттестатом зрелости, дипломом о высшем образовании, дипломами, подтверждающими учёную степень. Получение того или иного документа сопровождается формальными испытаниями, в ходе которых комиссия (желательно независимая и беспристрастная) проверяет, с одной стороны, сумму знаний испытуемого, с другой – качество предоставленных ему образова-

тельных услуг. Документ об образовании представляет собой своего рода условную единицу «продукции» образовательного учреждения, за которую последнее получает деньги.

Поскольку видов учебных заведений много, как и выполняемых ими функций (военные училища, медицинские, школы, университеты, детсады и т.д.), далее остановимся на латентных функциях двух, наиболее распространённых типов учреждений: средней школе и университете. В принципе, все латентные функции образования так или иначе связаны с процессом социализации, однако эти функции существенно варьируют в зависимости от вида учебного заведения. Остановимся на **типах неявных контрактов в среднем образовании**.

Латентные функции школы заключаются в формировании у учащихся образцов поведения, соответствующих:

- потребностям родителей. Если образцы, формируемые школой, противоречат потребностям семьи, родители предпринимают усилия по переводу детей в другую школу;
- лояльности данному государству (понимаемой, при всех различных идеологических различиях, как «любовь к родине»);
- подготовке к будущей сфере деятельности, будь то работа в коммерческом секторе, учёба в вузе, служба в Вооружённых силах, и т.д. В ходе пребывания в школе ученики формируют свой социальный статус и форму поведения в рамках своих будущих жизненных планов.

Выделим три типа неявных контрактов, которые реализуются в рамках средних школ (табл. 3).

Таблица 3

Латентные функции и неявные контракты школ

	«Закрытая школа»	«Открытая школа»	«Пенитенциарная школа»
Рутинные финансирования	Сбор платы с родителей и поступления из бюджета. Договора на оказание образовательных услуг, с контролем качества образования, питания, воспитания со стороны попечительского совета. В ряде случаев – школа-интернат (пансион). Другие формы: гим-	Бюджетное финансирование, однако возможны полуполегалы «поборы с родителей». Есть определённый уровень контроля родителей за качеством услуг, но репетиторство допускается. В школе проводятся дополнительные занятия (за плату), есть классы с углублённым изучени-	Бюджетное финансирование. Оплата осуществляется по факту присутствия ученика в школе, дополнительно финансируются классы учеников с «замедленным развитием». Контроль родителей за качеством услуг отсутствует. Желающие получить сравнительно качественное образование обязаны

	«Закрытая школа»	«Открытая школа»	«Пенитенциарная школа»
	назии, лицеи. Специальный отбор учащихся. Поступления от репетиторства отсутствуют.	ем предметов.	обращаться к репетиторам.
Рутины менеджмента, мотивация учителей	Структура управления: директор – завуч – педсовет. Индивидуальные контракты для учителей, высокий уровень оплаты, конкурсный отбор. Требования индивидуального подхода к ученикам, постоянный контроль учебного процесса и качества знаний (успеваемости)	Школой руководят директор и его заместители, педсовет ничего не решает. Стандартные контракты для учителей, низкий уровень оплаты стимулирует последних заниматься репетиторством. Усреднённый подход к ученикам, периодический контроль успеваемости	Школой руководит директор. Стандартные контракты, низкий уровень оплаты. Низкий пороговый уровень требований к усвоению материала, оказание ученикам помощи при решении тестовых заданий и контрольных, слабый контроль успеваемости, контроля за учебным процессом почти нет.
Роль учителя	Предметник, авторитетный педагог. Контроль за межличностными отношениями в классе	Предметник-дидактик, знающий намного больше, чем объём учебника. Осуществление отдельных воспитательных функций..	Тьютор-консультант. Осуществляет контроль усвоения материала учебника, ведёт учёт результатов тестирования.
Рутины стратегической коммуникации	Образ элитарной школы, дающей уровень знаний, который достаточен для поступления в самые престижные школы страны. Участие в олимпиадах, целенаправленная работа со СМИ.	Через районный отдел образования связи с родителями микрорайона, где расположена школа, представление статданных о проценте учеников, поступивших в вузы.	Забота «об образе школы» отсутствует. Автоматическая запись детей, проживающих в округе, в школу.
Интерпретация понятия «школа»	Первая ступень вуза, часть длительного процесса обучения	Образовательный стандарт, достаточный для поступления в вуз или начала трудовой деятельности	Альтернатива «улице». Воспитание навыков «приличного» поведения.
Мотивация поведения учеников	«Карьеристы». Статус формируется в основном под влиянием знаний и оценок успеваемости. «Оппортунистическое поведение» осуждается.	Отсутствие единой мотивации. Часть учеников – «карьеристы», существенная часть – «оппортунисты». Статус формируется как результат двух факторов – «смелого» поведения и успеваемости	«Оппортунисты». Статус формируется под влиянием внешних данных, способностей к обману «чужих», «практическому» интеллекту. Отличники презируются – они «ботва».

В США и Западной Европе контракту, обозначенному как «закрытая школа», скорее соответствует понятие «частная школа». В СССР на таких принципах функционировали разные ФМШ, ФТШ, школы с углублённым изучением иностранного языка и т.д., а в настоящее время – лицеи, гимназии, а также негосударственные школы-пансионы.

Необходимо отметить, что в народном образовании как СССР и России, так и западных стран присутствуют все три выделенных типа неявного контракта. Однако *удельный вес* закрытых, открытых и пенитенциарных школ в разных странах в разные периоды существенно различаются.

Основным типом школы как в России, так и за рубежом, по-видимому, была «открытая школа». Однако этот тип является смешанным – и как следствие, неустойчивым; *«открытая школа» может эволюционировать как в сторону «закрытой», так и в сторону «пенитенциарной школы»*. На направление такой эволюции оказывают влияние следующие факторы:

1. Идеологические. Одной из неявных посылок, из которой исходили (и исходят) российские реформаторы образования, является убеждение, что дети слишком много учатся, что приводит к ухудшению их физического и душевного здоровья. Это вполне соответствует и западным представлениям о «сбалансированности труда и отдыха», популярным в конце 19 в. (в качестве яркого примера можно напомнить известную концепцию С. Джевонса об «отрицательной полезности», которая начинает расти после превышения некоторого промежутка времени и «выравнивается» с положительной полезностью дохода). Сокращение учебной недели с 6 до 5 дней, с сохранением длительных школьных каникул, началось ещё в советское время. Дальнейшее уменьшение количества предметов, обязательных к обучению, лежит в рамках этой традиции. Последняя, естественно, не затрагивает закрытые школы, которые сохраняют высокую учебную нагрузку и работают по индивидуальным программам.

Как убедительно показывает М. Гладуэлл, в обеспеченных семьях такое сокращение учебных часов компенсируется домашним образованием (в России в таком случае семьи со средним и высоким достатком нанимают репетиторов). Однако для детей из бедных семей это означает «закрытие социальных лифтов». Среднее образование в таком случае начинает закреплять и увеличивать социальную дифференциацию¹.

¹ Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры: Почему одним всё, а другим ничего – М.: ООО Юнайтед Пресс, 2010, стр. 224-239.

Переход к пенитенциарной школе с точки зрения реформаторов означает воспитание физически здорового поколения с необходимыми навыками социального поведения и лояльностью государству. *Основная часть знаний в таком случае становится излишней.* Школа в лучшем случае начинает напоминать стадион, в худшем – колонию или тюрьму. Соответственно меняется и социальная роль учителей.

2. Экономические. Учитель – профессия, которая требует высшего образования, в среднюю школу могут приходить выпускники как педагогических вузов, так и университетов. Однако эти же выпускники, выступая на рынке труда в условиях растущей экономики, могут найти работу в фирмах, некоммерческих организациях или на госслужбе. Государственные школы вынуждены конкурировать за учителей. Напротив, в условиях депрессивной экономики фиксированный заработок учителя представляется более привлекательным, чем пособие по безработице.

В России заработная плата учителя находится в среднем на уровне прожиточного минимума и ниже; государственная бюджетная ставка выпускника пединститута, пришедшего в школу и не имеющего стажа, в 2009–2010 гг. была даже несколько ниже минимального размера оплаты труда. В этих условиях кажется загадочным само существование данной социальной группы. Однако средняя зарплата учителей сильно варьирует по регионам – если в Москве в 2010 г. она составляла 35 тыс. руб.¹, то в Омске и на Алтае – порядка 6 тыс. руб.² (при размере МРОТ в 4330 руб.). Аномально низкая цена педагогического труда приводит, с одной стороны, к «вымыванию» наиболее квалифицированных кадров и снижению мотивации, с другой – к развитию репетиторства. И то, и другое способствует переходу к «пенитенциарной» школе.

Теперь о типах неявных контрактов в высшем образовании и о роли научных подразделений и библиотек.

Университеты имеют ещё большее количество латентных функций, чем средние школы. Для формирования российского неявного контракта наиболее существенными представляются следующие:

1. Отсрочка от службы в Вооруженных силах, предоставляемая юношам;

¹ Источник:

http://www.icmos.ru/news/detail/novosti/mer_moskvi_poobeshal_povisit_zarplatu_moskovskim_uchitelyam/

² Источник: <http://www.bk55.ru/inform/article/5197/>

2. Возможности выбора женихов и невест с одинаковым уровнем образования и ценностей. При этом существенную роль играет протяжённость периода совместного обучения, что влияет на качество выбора;
3. Производство и продажа «дипломов» – документов, свидетельствующих о наличии у их обладателя определённого багажа знаний, умений и социальных связей;
4. Свобода высказывания, свобода поведения, оспаривания, вплоть до проявлений определённой нелояльности доминирующим «официальным ценностям» – как для студентов, так и для профессорско-преподавательского состава.

Выделим три типа неявных контрактов, в рамках которых функционируют университеты. Здесь так же, как и в случае со школой, существенную роль играет смешанный тип, который современная Россия унаследовала от СССР.

Таблица 4

**Латентные функции вузов и типы неявных контрактов
в высшем образовании**

	«Университетский комплекс»	«Высшая школа»	«Фабрика по производству дипломов»
Рутины финансирования	В составе университета находятся НИИ и лаборатории, поступления от НИОКР составляют более 40% всех доходов. Студенты обучаются по разным видам контрактов – за полную стоимость (иностранцы граждане страны, потерявшие право на льготу), оплачивают частично (кредиты + госфинансирование), учатся «бесплатно» (те или иные виды стипендий – за выдающиеся достижения, спортивные и т.д.)	Бюджет (смета) формируется, исходя из планового объёма подготовки-выпуска специалистов. При сокращении численности студентов (отчисленных за плохую успеваемость) финансирование остаётся прежним. Средства по грантам и договорам с фирмами – невелики (менее 15% всех поступлений), численность «коммерческих» студентов менее 20% учащихся (при возможности их переводят на бюджетные места)	Бюджет более чем на 50% зависит от платежей «коммерческих» студентов за образование. Плохая успеваемость не является причиной для отчисления из вуза (в отличие от неплатежей за образовательные услуги). Распространена продажа (или написание) курсовых и дипломных работ преподавателями для студентов за отдельную плату.
Рутины менеджмента, мотивация преподавателей	Сложная, «матричная» структура управления, наличие множества	Линейно-функциональная структура управле-	Жестко централизованная система управления, ученый

	«Университетский комплекс»	«Высшая школа»	«Фабрика по производству дипломов»
	временных коллективов, выполняющих исследовательские проекты. Реальные конкурсные процедуры. Рейтингование преподавателей и исследователей, необходимость публикаций, наличие отдельных бюджетов лабораторий, кафедр, высокая роль ученого совета, наличие постоянно действующих научных семинаров, участие студентов и преподавателей в создании фирм.	ния – ректорат, деканы факультетов, кафедры с особыми функциями учебно-методического, патентного, планового отделов – соседствует с самоуправлением в лице Ученого совета, ограничивающего права ректора, деканов и завкафедрами. Сильная защищенность доцентов и профессоров, имитационные конкурсные процедуры. Публикационная и исследовательская активность приветствуются, но почти не оплачиваются.	совет существует номинально, для одобрения решений ректора. Зарплата преподавателей напрямую зависит от объема нагрузки. Слабая защищенность преподавателей, годовые контракты. Исследования не проводятся, в научных публикациях преподаватели, имеющие учёную степень, не заинтересованы. Издаются (и отчасти оплачиваются) учебно-методические пособия, которые потом выдаются (продаются) студентам.
Роль преподавателя, уровень аудиторной нагрузки, значение библиотеки	Исследователь, представляющий современный обзор актуальных проблем. При этом большую часть материала студент должен освоить сам, читая в библиотеке статьи, монографии, учебники. Низкая аудиторная нагрузка, как для преподавателя, так и для студентов.	Предметник-дидактик. Основная работа студента – составить конспект лекций, привлекая учебники для работы на семинарах. Монографии и актуальные статьи студентами изучаются редко (при подготовке к диплому). Высокая аудиторная нагрузка и у преподавателей, и у студентов	«Живой магнитофон», из года в год на лекциях – чтение диктантов, на семинарах – решение одних и тех же задач. Материалы курсов почти не обновляются. Библиотекой студенты почти не пользуются. Очень высокая аудиторная нагрузка у преподавателей, средняя – у студентов.
Рутины стратегической коммуникации	Основная ориентация – на работодателей. Длительная связь с выпускниками. Формирование имиджа крупного центра НИОКР и фундаментальных исследований, проведение	Ориентация на абитуриентов. Создание подготовительного отделения или курсов при вузе, которые облегчают поступление. Проведение олимпиад. Связь	Ориентация на абитуриентов и родителей. Агрессивная реклама в СМИ собственных образовательных услуг и «интересной жизни в вузе». Организа-

	«Университетский комплекс»	«Высшая школа»	«Фабрика по производству дипломов»
	конференций и семинаров. Поддержка связей с «закрытыми» школами. (вплоть до обмена преподавателями)	с выпускниками почти отсутствует (за исключением аспирантуры и факультета повышения квалификации)	ция интервью в СМИ с местными «выдающимися учеными». Связь с выпускниками не поддерживается
Интерпретация понятия «университет»	«Храм науки», выпускающий специалистов под запросы конкретных фирм	«Высшая школа», готовящая универсальных специалистов с фундаментальными знаниями. Навыки и инструментальные умения они получают (доучиваются) после выпуска	«Школа для взрослых», последняя ступень социализации. Студенты начинают работать в разных местах во время обучения в вузе, диплом – необходимое подтверждение квалификации
Мотивация поведения студентов	Получение новых знаний, признание авторитета профессоров, поиск вариантов продолжения карьеры.	«Весёлая жизнь от сессии до сессии», «ярмарка женихов и невест». Наличие «карьеристов» и «оппортунистов», противоречивое отношение к преподавателям.	«Вечерняя школа» - вуз рассматривается как необходимая работа вдобавок к основной. Снисходительное отношение к профессорам – «жизни не знают».
Контроль	Неформальные процедуры (индивидуальные программы) сочетаются с рейтингованием. По результатам контроля принимают управленческие решения (отчисление студентов, расторжение контрактов для профессоров).	Высокий уровень формального бюрократического контроля. Разрабатываются стандарты, программы, рассчитываются рейтинги и т.д. Большая часть контроля носит имитационный характер, ложась бременем на преподавателя. С освоением материала студентами и успеваемостью контроль не связан.	Полностью имитационный характер контроля (он предназначен для внешних проверяющих из министерства образования). И студентам, и преподавателям известно, что плохая успеваемость крайне редко является причиной для отчисления.

Советские вузы, академические и отраслевые НИИ исторически были разделены, исключения (МГУ, Новосибирский госуниверситет в Академгородке и в какой-то степени – Ленинградский ГУ) были редки. Кро-

ме этого, в силу дефицита площадей, лабораторного и офисного оборудования, бедных библиотечных фондов, в учебных планах предусматривался большой объём аудиторной, «горловой» нагрузки, которая ложилась на преподавателя. Труд лекторов и их ассистентов стоил намного дешевле, чем упомянутые материальные составляющие учебного процесса. За последние 20 лет ситуация только усугубилась. Правда, удельный вес общего фонда оплаты труда в расходах составлял 65-70% и выше, что наблюдается в условиях резкого снижения затрат на материальную базу в большинстве вузов.

Постсоветская эволюция высшего образования в России проходила под влиянием следующих факторов:

- 1) в условиях дефицита бюджетных средств вузы стали набирать «коммерческих» студентов. Требования к уровню подготовки и абитуриентов, и выпускников неуклонно снижались;
- 2) низкая зарплата преподавателей, как и в случае с учителями, способствовала распространению платных услуг по написанию курсовых и дипломных работ, разрушительно влияя на профессиональную этику;
- 3) отсутствие в составе вуза научных подразделений, экспериментальной и производственной базы делало (и делает) крайне затруднительным производство НИОКР. С учётом низкого спроса на исследовательскую и конструкторскую работу со стороны российского бизнеса, это способствовало ориентации на рост количества студентов и, соответственно, увеличение количества дипломов;
- 4) характер спроса на специалистов со стороны российских фирм стал главным фактором, способствующим переходу от контракта «высшей школы» к контракту «фабрики по производству дипломов». В условиях «банды» лояльность специалиста ценится намного выше, чем его компетентность, а нейтральные «навыки» ценятся больше, чем неотделимые от ценностей «знания».

В настоящее время большинство отечественных вузов вне зависимости от их формы собственности (государственные, негосударственные) и длительности предыдущей истории (бывшие советские, вновь учрежденные, преобразованные из филиалов советских вузов и т.д.) **функционируют именно в рамках контракта по «производству дипломов».** Тем не менее даже этот сниженный уровень знаний отдельного дипломированного специалиста оказывается избыточным для работы в фирме. Возникает любопытная дилемма, не рефлекслируемая отечественной экономической теорией: рост человеческого капитала, производимого российской системой образования, должен был бы вызывать существенный рост производительности труда и способствовать высоким темпам

повышения эффективности общественного производства. Ничего подобного в большинстве отраслей российской экономики (за исключением, пожалуй, сырьевого сектора) не происходит. Либо что-то не так с «человеческим капиталом», либо что-то не то с «бизнесом», либо с обоими сразу.

Работ отечественных экономистов, посвящённых анализу человеческого капитала, насчитываются сотни, каждый год защищаются очередные диссертации, процесс идёт своим чередом, напоминая советские дискуссии о формах хозрасчёта и товарно-денежных отношениях.

Реформа образования в свете теории неявного контракта. Тем не менее «перекосы» в сфере российского высшего образования давно находятся в центре общественной дискуссии. Например, Я. Кузьминов пишет: «Я собирался поговорить о том, что в нашем образовании есть ряд феноменов, к которым мы привыкли. С позиций любой хорошей, уважающей себя науки, с позиции экономики, с позиции права, социологии, политологии – того, что у нас есть, не должно существовать, а оно существует. Во-первых, давайте об этих проблемах попробуем поговорить, а заодно и о том, почему образование – стратегия жизненного успеха. В России сложился навес высшего образования. Часто говорят о том, что востребованность высшего образования в нашей с вами стране превосходит все разумные рамки. 83% из людей, которым 17 лет, собираются получать высшее образование. 88-90% (это колеблется год от года) родителей твердо уверены в том, что их чаду нужно высшее образование. Если мы сопоставим это с местом, которое люди с высшим образованием занимают в экономике, получается вот что. Мест, требующих высшего образования, в современной экономике Соединенных Штатов примерно половина, может быть, даже меньше – 40%, в российской экономике их 25-30%. Постепенно эта доля растёт. Еще полвека назад было втрое меньше таких рабочих мест. Но и через лет 20-25, дальше заглядывать с нашим видением технологий, наверное, нам с вами сложно, все равно в экономиках самых развитых стран мира не будет столько рабочих мест, требующих высшего образования, сколько людей готовы его получать и получают»¹.

Далее Я. Кузьминов констатирует ещё несколько принципиальных для темы данной работы моментов: «Задаем вопросы абитуриентам и их родителям. Первый вопрос: если есть выбор – поступить в вуз, в котором легко учиться, но преподаватели так себе, или поступить в вуз хороший, жесткий, но где есть реальная вероятность, что ты оттуда вылетишь? Как вы думаете, что люди отвечают? В хороший. Две трети хотят в хороший. Еще задаем вопрос: вы хотели бы поступить на конкретную специаль-

¹ Кузьминов Я. Образование и стратегии личного успеха. Источник: <http://www.polit.ru/lectures/2011/01/12/education.html>

ность, или в конкретный вуз, или вам все равно? 75% отвечают: мы хотим поступить в конкретный вуз на конкретную специальность.

Меня каждый раз удивляет, потому что эти люди, поступив в высшее учебное заведение, тут же начинают работать, естественно, пренебрегая занятиями. Уровень вовлеченности в full-time работу охватывает приблизительно 40-50% российских студентов очного обучения. Я подчеркиваю, это работа полный рабочий день и обучение очное. Заочники понятно, что работают. Каждый студент-очник у нас работает в среднем 22 часа в неделю. А есть статья одного из западных коллег, психолога, который построил модель, доказывающую, что больше 20 часов – это уже явно во вред обучению, потому что чудес не бывает. При этом, что интересно, в среднем учащиеся ПТУ работают 14 часов в неделю, учащиеся техникума – 17, а учащиеся вуза – 22. Казалось бы, прямо наоборот должно быть все. Это просто сигнал того, что они более востребованы. Люди готовились, у них был образ светлого будущего, у них был образ вуза, в котором-то они, наконец, сейчас дорвутся после школы до настоящих знаний. Бац! Они сюда пришли – и со второго курса уже почти никто не учится. Учатся, как раньше учились, дай бог, 15-20%. А большинство устраиваются работать, пропускают занятия, довольно часто покупают экзамены и зачеты. Покупают не потому, что их там кто-то сильно нагибает, чтобы покупали, а просто потому, что некогда ерундой такой заниматься, вон работа стоит.

И этот феномен характерен практически для всех. Он характерен для МГИМО, для МГУ, для Высшей школы экономики»¹.

Фактически это означает, что **российское высшее образование сегодня не имеет почти никакого отношения к созданию «человеческого капитала».** Это – просто пропуск в более высокую социальную страту, где существует специальная рентная надбавка, «премия за образование»: «В России образовательная премия за высшее образование составляет, если я не ошибаюсь, порядка 60%, она весьма высокая. Есть страны, где она выше, но их немного. Ничего особо удивительного в этом нет. Но, скажем, образовательная премия в МГУ, в Высшей школе экономики, в Санкт-Петербургском университете и в Бауманке составляет 170% а не 60%. Что тоже понятно, потому что «у них» тоже есть Гарвард и т.д., где то же самое. Все понятно, и все похоже. Но есть маленькая разница, извините. Эта разница состоит в том, что в цивилизованных странах есть тоже, как у нас, техническое обучение среднего уровня, то есть профессиональное обучение – назовем его обучением квалифицированных исполнителей. И вот это образование квалифицированного исполнителя,

¹ Там же.

не вуз, а место, где учат работать руками, исполнять, дает образовательную премию процентов 30, то есть примерно половину от образовательной премии высшего учебного заведения. Знаете, чему равна образовательная премия техникума и ПТУ в России? Она равна статистической ошибке – 3-4%, а по некоторым измерениям – просто нулю.

И это объясняет для экономиста, почему люди так себя ведут. Ведь люди ведут себя, в конечном счете, рационально. Не бывает такого, чтобы масса людей на протяжении 20 лет вела себя иррационально. Значит, надо искать объяснение того, что у нас происходит. А рациональное объяснение этому – люди чувствуют, знают, по социальным сетям получают информацию о том, что человек с дипломом зарабатывает устойчиво в два раза больше человека без диплома или с дипломом техникума»¹.

Любопытно, что дальнейший ход рассуждений Я. Кузьмина – чисто социологический. Поскольку административное закрытие вузов вызовет социальный протест, а открытие ПТУ ничего не даст – родители не отдадут учиться туда своих детей и по-прежнему будут ориентироваться на высшее образование, постольку фактически надо дифференцировать вузы, необходимо фактически сделать из большинства вузов техникумы, оставив за ними прежнее название и право выдавать дипломы о высшем образовании. Первый ход в этом направлении – введение бакалавриата и магистратуры, второй – переход к системе 2х2х2 – двухуровневый бакалавриат и магистратура. Тем самым будет осуществлена «подгонка» социальной структуры под структуру экономики – главная цель при этом – убрать *излишние притязания* «людей с дипломами», подготовив выпускников к работе на низкостатусных местах социальной иерархии. Фактически и Я. Кузьмин, и другие реформаторы образования апеллируют к *латентным* функциям данного социального института, оставаясь полностью в рамках сложившегося неявного контракта.

Оппоненты подобной реформы, в сущности, демонстрируют ортогональную логику – по их мнению, подобного рода преобразования снижают уровень знаний выпускников и населения в целом. Это возражение основано на явных функциях института образования. Как раз в рамках этой логики и возникает вопрос об эффективности работы данного института – если уровень образования населения и удельный вес людей с высшим образованием в России постоянно растёт, то почему это не сопровождается увеличением производительности, ускоренным внедрением новых отечественных и зарубежных технологий, появлением новых отечественных продуктов? Однако этот вопрос не обсуждается – росту производительности и инновациям мешает что угодно, только не уровень зна-

¹ Там же.

ний российских людей. Фактически оппоненты реформы, приводя свои аргументы о качестве образования, остаются в рамках сложившегося неявного контракта, предлагают оставить всё как есть, но только увеличить бюджетное финансирование вузов и школ.

Особенности российской «инновационной инфраструктуры». В условиях сложившихся неявных контрактов российского общества с фирмами и образованием низкие темпы появления продуктивных и технологических инноваций являются естественными. С другой стороны, такими же естественными выглядят и высокие темпы административных и бизнес-инноваций. **Под административными инновациями здесь понимается изобретение фирмами всё новых способов объединения с органами власти для получения односторонних преимуществ над конкурентами (освоение так называемого «административного ресурса»).** Под бизнес-инновациями имеется в виду не только получение монопольного положения на рынке (как это определял Й. Шумпетер), но и изобретение всё новых форм снижения налоговой нагрузки, включая переход к налично-денежным, внебюджетным и потому не фиксируемым документально видам расчётов.

Очевидно, что российский политический класс в принципе устраивает сложившееся институциональное равновесие, и в российском обществе незаметны силы, которые бы выступали за изменение вышеописанных типов неявного контракта. Однако одновременно присутствует и желание создать динамичную «современную инновационную» экономику. В ситуации, когда бизнес не может и не хочет выступать заказчиком НИОКР и высококвалифицированных, компетентных – а стало быть, независимых и имеющих весьма ограниченную лояльность – специалистов, таким заказчиком начинает выступать государство.

Но в этом случае всё меняется – возникает принципиально иной неявный контракт. Для того, чтобы разобраться в этом, остановимся более подробно на понятии венчурного капитала в трактовке К. Кэмпбелл: «какой точный смысл мы вкладываем в понятие «венчурный капитал»?... В широком смысле «прямым частным инвестированием» (private equity) называют предоставление капитала непубличным компаниям, причём под этим подразумевают и венчурный капитал, и выкупы с использованием заемных средств, и другие инструменты частного финансирования. В США сфера выкупов с использованием заемных средств и сфера «классического» венчурного капитала представляют собой практически отдельные миры. В отличие от США, в Европе термин «венчурный капитал» исторически использовался для обозначения всех форм прямых частных инвестиций. Агентства по выкупу (buy-out shops), владеющие зрелыми бизнесами, такими, как бары, издательские группы и крупные химические

предприятия, называются фирмами венчурного капитала, или венчурными фирмами (venture capital firms). Для американцев это звучит очень странно, поскольку они считают это совершенно разными отраслями»¹.

Принципиальная разница здесь в том, что ориентированные на механизм выкупа европейцы подходили к вопросу управления молодыми компаниями как к своего рода «финансовому инжинирингу». Европейские венчурные фирмы нанимали в качестве своих сотрудников профессиональных бухгалтеров. Напротив, американские венчурные капиталисты ориентированы на рост компаний и, по достижении определённого размера последних, размещения их акций на финансовых рынках. Для этого они предоставляют консалтинговые услуги в сфере маркетинга, логистики, организации управления, более того, они могут поменять и менеджмент в той фирме, в которую был вложен капитал венчурного фонда. Соответственно, сотрудники американских венчурных фирм по большей части не бухгалтеры, но менеджеры.

Ещё одним важным отличием США является организационно-правовая форма венчурной фирмы, создающей фонды, которые, в свою очередь, инвестируют в перспективные компании. «Товарищества с ограниченной ответственностью, являющиеся в США классической венчурной структурой, утвердились только в 1960-х или 1970-х годах. Именно такую организационно-правовую форму имели все известные фирмы Силиконовой долины – Kleiner Perkins Caufield & Byers, Sequoia, Mayfield, Greylock...

...Основной принцип товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО)... довольно прост. Инвесторы, называемые партнерами с ограниченной ответственностью..., в число которых входят такие организации, как пенсионные фонды, страховые компании, банки, университетские фонды, корпорации, а также богатые частные лица, – вносят паи в фонд с фиксированным сроком существования, управляемый венчурной фирмой, т.е. генеральным партнёром...

...Широкое распространение товариществ с ограниченной ответственностью обусловлено не тем, что это организационно-правовая форма лучше других подходит для наращивания потенциала молодых компаний, а налоговыми преимуществами. ТОО позволяет инвесторам отражать свои вложения в отчетности как «прямые инвестиции в компании», чтобы не платить дважды (один раз, когда фонд получает прирост капитала при продаже активов (capital gains), а второй раз – когда они сами получают доход)»².

¹ Кэмпбелл К. Венчурный капитал: новые подходы. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004, с. 18.

² Там же, с. 34-35.

Предполагается, что «клиентом» венчурных фирм являются предприниматели. Однако деньги «поступают от партнеров с ограниченной ответственностью. Именно они и являются реальными клиентами, несмотря на то, что даже сами венчурные капиталисты признают это крайне неохотно...

Венчурных капиталистов всегда волнует вопрос выхода, обеспечивающего инвесторам получение дохода. Повестка дня другого клиента – предпринимателя – далеко не всегда находится в согласии с этой целью. Вместе с тем, бывает, что во времена спада венчурные капиталисты продолжают финансировать компании, нежизнеспособность которых в долгосрочной перспективе для них очевидна. Зачем? Чтобы не показывать инвесторам все убытки сразу»¹.

Столь длинное цитирование понадобилось для того, чтобы показать разницу между венчурными фирмами в США и Российской венчурной компанией и разного рода российскими региональными венчурными фондами² – всего того, что у нас называется «инновационной инфраструктурой». Для наглядности сведём данные различия в таблицу 5.

Перенос механизмов венчурного финансирования США в Россию в современных институциональных условиях невозможен: по форме это выглядит очень похоже на финансовую пирамиду типа знаменитых «МММ» или «Русского Дома Селенга». Такой «венчурный капиталист», собрав деньги партнёров в фонд, как показывает российская практика, легко может исчезнуть в неизвестном направлении. Неразвитость финансовых рынков весьма затрудняет и существенно удорожает процедуры IPO. Наконец, ситуация с назначением «своего» исполнительного директора и контроль за менеджментом со стороны венчурных капиталистов в российской практике может превратиться в рейдерский захват.

В связи с этим понятно, почему в качестве венчурных капиталистов в России выступают государственные структуры. Но бюрократический контроль и контроль рынка – это разные вещи. Для российских венчурных фондов и РВК вопрос роста прибыли и фондов стоит совсем иначе, нежели для их коллег в США.

¹ Там же, с 37.

² См., например, Бурдыкова Н. Венчурный рычаг //Эксперт-Юг, №6 (6), 24 декабря 2007 (http://www.expert.ru/south/2007/06/venchurniy_rychag/).

Таблица 5

Механизмы венчурного финансирования в США и России

	США	РФ
Источники финансовых средств	Средства частных инвесторов и общественных организаций, бюджетные средства отсутствуют.	Либо 100% бюджетные средства, либо некоторое участие сторонних инвесторов (в основном организаций с государственным капиталом).
Цель	Получение прибыли партнерами – венчурными капиталистами (ВК).	Реализация «инновационных проектов» при условии безубыточности.
Организационно-правовая форма	Товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.	Государственное предприятие (корпорация), учреждение, фонд.
Механизм отбора объектов инвестирования	Прямые переговоры между менеджерами фондов и предпринимателями. Поиск как со стороны ВК, так и фирм.	Конкурсный отбор заявок на основе определённых формальных показателей.
Объёмы инвестирования	Объём инвестиций определяется по результатам переговоров. «Плавающий» размер венчурных фондов, инвесторы могут вносить средства постепенно. Возможны периоды, когда инвестирование прекращается, несмотря на наличие средств.	Объём инвестирования определяется размерами фонда, который предстоит «освоить». В случае минимума заявок возможна реализация коммерчески несостоятельных (имеющих неприемлемую степень риска) проектов.
Длительность периода существования венчурного фонда	Как правило, не больше 10 лет	Не ограничено
Процедуры «выхода»	1) по мере достижения фирмой «достаточного» размера – проведение процедуры IPO на фондовом рынке, возврат средств в фонд с приростом; 2) после окончания срока существования фонда – ликвидация, полный возврат средств партнёрам-инвесторам	1) возврат средств фирмой посредством «выкупа» или «погашения займа»; 2) сроков ликвидации фонда нет, инвестор может выйти по «индивидуальной договорённости»
Участие в работе инновационных фирм со стороны ВК	Непосредственное участие в менеджменте, вплоть до назначения первых лиц	Периодический финансовый контроль

Механизм венчурного финансирования в США можно охарактеризовать как рисковое инвестирование, в то время как для России это – особая форма бюджетной поддержки НИОКР. Соответственно, инноватор, претендующий на государственную поддержку (В. Зомбарт выделял таких предпринимателей в особый тип – «прожектеры») должен уметь производить впечатление на чиновников, а не на потребителей своей продукции или услуг. Даже в случае банкротства инновационной фирмы, получившей средства из государственных венчурных фондов, для руководителей этих фондов не наступает особых последствий – сама форма предполагает риск и убытки. В США, как указывает К. Кэмпбелл, «если неудача предпринимателя в поисках венчурного капитала может привести к банкротству его фирмы, то для венчурного капиталиста отсутствие нового фонда – это верная гибель»¹.

Естественно, что такая инновационная инфраструктура оказывает слабое влияние на функционирование российского бизнеса в целом. При этом следует отметить, что наряду с фондами и РВК в России действуют ещё и программы развития наукоградов, и создания особых технико-внедренческих и производственно-промышленных зон. Кроме того, едва ли не в каждом российском регионе есть теперь по несколько своих «бизнес-инкубаторов» и «технопарков».

В чём же заключаются латентные функции всех этих институтов, если признать, что они существуют на бюджетные деньги и не оказывают особого влияния на структуру российской экономики? По-видимому, важнейшей из них является *имиджевая* функция – **российское общество платит за то, чтобы сохранять прежнюю институциональную структуру и одновременно верить в то, что мы движемся от «сырьевой» к «инновационной» экономике. Отсюда и государственная имитация западных институтов**, таких, как венчурные фирмы или особые зоны, и пристальное внимание к техническим достижениям российских компаний, НИИ и вузов, и региональный «административный восторг» в создании «инновационной инфраструктуры».

Другими словами, если говорить о содержании неявного контракта организаций инновационной инфраструктуры в США, то оно как раз и заключается в осуществлении инноваций (явный контракт предполагает получение сверхвысокой прибыли наряду с высокими рисками убытков). В российском варианте явный контракт предполагает разработку и вне-

¹ Там же, с. 38.

² Общество и экономика, № 3

дрение технологических и продуктовых инноваций, а неявный – формирование общественного мнения, что с инновациями в России всё в порядке. Это невозможно достичь с помощью обычной пропаганды в СМИ – в это должны искренне верить участники процесса: известные предприниматели, учёные, инженеры. Время от времени обществу должны предъявляться очередные «уникальные разработки». В том же, что потом эти разработки не находят в России широкого применения, «виноваты» все, кто угодно, но только уж не «инновационная инфраструктура».

* * *

О возможностях трансформации неявных контрактов. Неявные контракты могут меняться – как под воздействием естественной эволюции, так и в результате целенаправленных реформ. Изменение происходит, когда сравнительно небольшой удельный вес субъектов, действовавших в рамках того или иного типа контракта, увеличивается и, наконец, становится преобладающим. Тогда происходит качественный скачок – изменение контракта в одной сфере (скажем, образовании) может существенно повлиять на контракты в сфере фирм и/или судебной инфраструктуры – и наоборот.

Мне трудно согласиться с С. Кордонским, полагающим, что «социальная структура страны такова, что сопротивляется любого рода изменениям, люди делают все возможное, чтобы нейтрализовать модернизирующие усилия государства и обратить их в свою маленькую пользу. Но наступает момент, когда модернизирующая власть решается на модернизацию самой социальной структуры. Косметические модернизации тогда превращаются в хирургические, такие, как реформы Петра Великого и сталинские индустриализация с коллективизацией»¹. В качестве опровержения данного тезиса достаточно привести пример развития России в 1861–1913 гг., когда модернизация страны, технологические и продуктовые инновации наряду с развитием науки и системы народного образования происходили вполне естественным путём, а большая часть институтов вполне соответствовала своим историческим западным аналогам. Однако попытка изменения экономических механизмов развития страны путём насильственного, революционного изменения социальных институтов в России действительно не представляется чем-то невозможным.

¹ Кордонский С. На полпути к шарашке. Источник: <http://www.polit.ru/author/2011/01/12/modernization.html>

Революционная ломка прежнего общественного устройства не может изменить функциональной структуры, если, конечно, не брать ситуации одновременного катастрофического разрушения производительных сил. В последнем случае вместо средней школы возможен возврат к школе начальной, а вместо физики и математики население довольствуется изучением основ шариата или домостроя. Однако если революционеры ставят перед собой цель увеличения благосостояния народа, то такое разрушение промышленности и науки недопустимо.

В свою очередь, сохранение функциональной структуры означает и сохранение латентных функций социальных институтов. В этом свете речь может идти только об изменении неявных контрактов. Такое изменение требует перемен во всех рутинах, предопределяющих ход выполнения данного контракта – менеджмента и материального стимулирования, финансового планирования и стратегической коммуникации, организации и подготовки новых кадров. Реформа и представляет собой такое целенаправленное изменение неявного контракта, необходимым условием реального начала которой является признание различной природы российских и западных фирм, образования и инновационной инфраструктуры.