

## Глава 7

# Интеллектуальный капитал

В современном обществе интеллектуальный капитал становится основой богатства. Именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом их развития. В процессе создания, трансформации и использования интеллектуального капитала участвуют коммерческие предприятия, государственные и общественные учреждения и организации, т. е. все субъекты рыночных отношений. Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал все в большей мере определяет экономическую силу нации, ее благосостояние. Открытость общества для импорта разнообразных знаний, идей и информации, способность экономики продуктивно их перерабатывать — вот от чего зависит успешное социально-экономическое развитие любой страны.

В современном мире фирма или организация — это производитель не столько товаров, сколько знаний. Это означает, что работники занимаются производством знаний, организации становятся обучающимися, инновации становятся источником вновь созданной стоимости. Интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом.

При переходе от доиндустриальной и индустриальной стадии развития общества к постиндустриальной стадии развития изменяются конкурентные преимущества организаций. На смену природным ресурсам в индустриальном обществе в качестве доминирующих факторов производства выступают труд и капитал, а в современном обществе на первое место постепенно выходят знания и интеллектуальный капитал. В современной конкуренции решающую роль играет не столько население, как в доиндустриальном обществе, и не столько доступ к рынкам, как в индустриальном, сколько качество и интен-

сивность непрерывного обучения людей и организаций. При этом доминирующей сферой экономической активности становится не столько сельское хозяйство, как в доиндустриальном обществе, и не столько промышленность, как в индустриальном, сколько сфера услуг, в первую очередь интеллектуальных.

Переход к новому обществу, в котором интеллектуальный капитал становится ведущим фактором общественного производства, знаменует одновременно переход к новой структуре стоимости того, что мы потребляем. По существу, изменения не столько на макроуровне, сколько на микроуровне определяют существенные сдвиги в экономических характеристиках современного общества. Это выражается, в частности, в том, что изменяется структура стоимости всех материальных продуктов. Для многих видов продукции большая часть стоимости создается на стадии не столько материального производства, сколько маркетинга, сбыта и НИОКР, а также в процессе планирования, транспортировки, продажи и обслуживания. Источниками новой добавленной стоимости в значительной мере выступают сегодня дизайн, контроль качества, маркетинг и обслуживание.

Современное производство — это во многом деятельность ума, т. е. воздействие со стороны инженеров, бухгалтеров, конструкторов, дизайнеров, специалистов по персоналу, сбыту и маркетингу, экспертов по информационным сетям. Во многих организациях все большая часть полученного эффекта становится результатом применения специальных знаний, широкого обучения персонала и взаимодействия с партнерами и контрагентами.

### Структура интеллектуального капитала

Одной из первых коммерческих организаций, которая на практике применила концепцию интеллектуального

*В современной конкуренции решающую роль играет не столько население, как в доиндустриальном обществе, и не столько доступ к рынкам, как в индустриальном, сколько качество и интенсивность непрерывного обучения людей и организаций.*

*Методы конкуренции в экономике все более активно затрагивают человеческий капитал и интеллектуальный капитал в целом.*

*Многие крупные российские коммерческие организации имеют собственные подразделения, занимающиеся подготовкой и переподготовкой персонала.*

капитала и предприняла попытку измерить отдельные его составляющие, стала шведская компания Скандия. Начиная с 1996 г. в своем годовом отчете она представляет собственный интеллектуальный капитал, который, по ее интерпретации, состоит из человеческого, организационного и потребительского капитала. Величина интеллектуального капитала в компании определяется как разница между рыночной оценкой стоимости компании и ее физическими активами. Именно данное представление основных составляющих интеллектуального капитала и данная терминология являются весьма распространенными в научной литературе, посвященной проблемам формирования и использования интеллектуального капитала.

Итак, интеллектуальный капитал состоит из человеческого, организационного и потребительского капитала (Рисунок 7.1).

В данной интерпретации **человеческий капитал** является той частью интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Это знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда. Человеческий капитал важен при проведении инноваций и любого обновления.

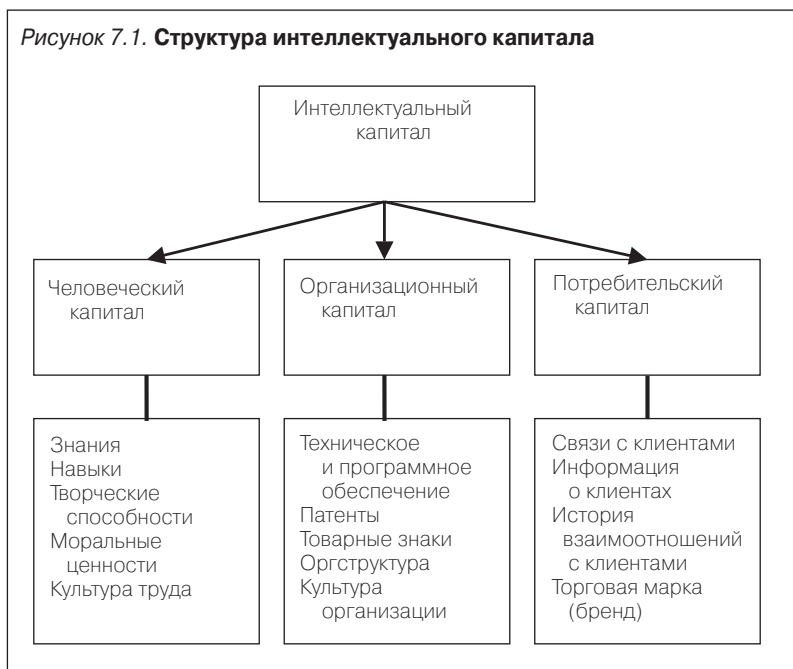
**Организационный капитал** — та часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, оргструктура, патенты, бренды, культура организации, отношения с клиентами. Организационный капитал — это организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли—продажи.

**Потребительский, или клиентский капитал** — это капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Одна из главных целей формирования потребительского капитала — создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Методы конкуренции в экономике все более активно затрагивают человеческий капитал и интеллектуальный капитал в целом. В частности, в конкуренции используется то обстоятельство, что человеческим капиталом фирма не может владеть полностью. В значительной степени таким капиталом владеют люди — его носители. Например, в России Гута-банк был первым, создавшим у себя Интернет-трейдинговую систему. В марте 2000 г. сотрудникам этого передового подразделения Альфа-банк предложил лучшие условия. И специалисты (разработчики, менеджеры), а также те, кто непосредственно работал с клиентами, перешли к конкуренту в Альфа-банк. В результате развитие данного направления в Гута-банке замедлилось, а конкурент получил хорошую команду специалистов<sup>1</sup>. Аналогичных случаев много как в России, так и в различных странах.

Многие крупные российские коммерческие организации имеют собственные подразделения, занимающиеся подготовкой и переподготовкой персонала. Такие подразделения есть у «Газпрома», ЛУКОЙЛа, Сбербанка и многих других.

Рисунок 7.1. Структура интеллектуального капитала



Обучение, повышение квалификации — это необходимое условие карьерного роста в организации. Так, в банке «Менатеп Санкт-Петербург» действует система взаимного обучения: самый продвинутый в той или иной области руководитель подразделения учит тому, в чем он сам преуспел. Весьма интересная особенность организации учебы в банке «Менатеп Санкт-Петербург» состоит в том, что отвечает за организацию этого обучения лично председатель правления банка. Рутинную работу осуществляет отдел кадров: он отслеживает, кто, как и в каких формах проходит обучение, каким образом каждый сотрудник повышает свою квалификацию (каждый специалист банка обязан раз в два года пройти переподготовку). Если сотрудник по каким-либо причинам не прошел эту переподготовку, то он не может получить нового назначения или прибавку к жалованию. Банк стимулирует обучение во всех формах, он даже оплачивает сотрудникам второе высшее образование<sup>2</sup>.

Для формирования организационной составляющей интеллектуального капитала все большее значение в современных организациях придается информационным технологиям (ИТ), которые в определенной мере формируют организационный капитал. Имеется множество отечественных примеров удачного применения современных информационных технологий в разнообразных бизнес-процессах. Среди этих примеров — и государственные структуры, и частные организации (Вставка 7.1).

Информационные технологии, достигшие в последнее десятилетие нового качественного уровня, в значительной степени расширяют возможности эффективного управления, поскольку предоставляют в распоряжение менеджеров, финансистов, маркетологов, руководителей организаций всех уровней новейшие методы обработки и анализа экономической и социальной информации, необходимой для принятия управленческих решений.

По оценкам Brunswick UBS Warburg<sup>4</sup> объем российского рынка ИТ в 2001 г. превысил отметку в 3,4 млрд долл. (российские компании и учреждения потратили средств на внедрение информационных систем примерно на 25% больше, чем в 2000 г.). Основными заказчиками на рынке ИТ стали государственные учреждения (40–45% от общего объема рынка), крупные компании (45–50%) и средний бизнес (5–15%). Сегодня рынок ИТ развивается быстрее, чем другие отрасли российской экономики. Знаковым явлением стало принятие государственной программы «Электронная Россия».

В определенном смысле по пути формирования организационного капитала пошел холдинг «Силловые машины», который объединяет российских производителей энергетического оборудования. Осуществляя внешне-торговые операции, холдинг не стал создавать собственную торговую марку, а купил организацию с уже раскрученной — Энергомашэкспорт. Таким

#### Вставка 7.1

Интеллектуальные информационные системы удачно функционируют в государственных структурах. Так, в Министерстве путей сообщения РФ создан программный комплекс, позволяющий оценивать экономическое состояние отрасли, осуществлять мониторинг отраслевых процессов, сравнивать их с процессами, происходящими в макроэкономике, увязывать с динамикой курсов валют, уровнем цен, биржевыми котировками. В центре можно вочию наблюдать, как связана общеэкономическая ситуация в разных регионах с падением загрузки вагонов. Один из информационных разделов содержит оценку работы железных дорог, сделанную прессой, и влияние этой оценки на взаимоотношения с регионами, грузоотправителями. У руководителей МПС появилась возможность оценивать свои управленческие решения.

Другим позитивным примером является технология, реализованная в московском грузовом аэропорту Шереметьево-2. Раньше оперативный учет грузопотока в аэропорту был попросту невозможен: все компьютеры с доступом к информационной си-

стеме находились в офисе, а основная работа по учету проходила на летном поле. Грузчикам приходилось учитывать контейнеры вручную с помощью карандаша и только потом идти в здание и заносить информацию в систему. В настоящее время в аэропорту установлены две антенны, а выделенная под проект машина снабжена радиопередатчиком и компьютером. Оператор на автомобиле располагает штрих-сканером, а установленный в «радиофургоне» ноутбук подключен ко всем имеющимся в компании учетным подсистемам. Таким образом, появилась возможность учитывать транзитные грузы, которые передаются под бортом самолета другим компаниям для дальнейшей обработки. Улучшился контроль над грузами, которые могут прибывать и партиями, и частями (в день компания обслуживает несколько сотен накладных). Главное же — повысилась безопасность грузовых авиаперевозок, поскольку суммарная масса грузов вычисляется прямо в поле, перегрузки самолета не допускаются. И, конечно, потерять какой-нибудь контейнер при тотальном контроле стало невозможно в принципе<sup>3</sup>.

образом, предметом купли-продажи становятся не только материальные активы, но и активы нематериальные – другими словами, интеллектуальный капитал в чистом виде. На покупке внешнеторговой организации холдинг не остановился, он стал формировать сервисную компанию, которая будет обслуживать уже проданное оборудование. Таким образом, идет построение организационной структуры, которая в последующем станет причиной дальнейшего прироста интеллектуального капитала холдинга.

С третьей структурной составляющей интеллектуального капитала – потребительским, или клиентским капиталом – связано все шире распространяющееся понятие брендов (Встав-

ка 7.2). Бренд – это своеобразный контракт фирмы с покупателями, набор взаимосогласованных обязательств. Он качественно отличается от обычной рекламы: в рекламе производитель рассказывает о преимуществах товара; если же преимущества товара начинают объяснять друг другу клиенты, то это свидетельствует о сформировавшемся бренде. Такая торговая марка резко повышает вероятность того, что покупатели не будут испытывать необходимость в мучительном выборе из числа конкурирующих товаров, затратах на этот процесс времени и сил, проверке качества данного товара, а станут доверять компании, прощать ей ошибки. Не случайно поэтому в ряде коммерческих организаций в сфере высшего ру-

#### Вставка 7.2

### Бренды в России

В российских нормативных актах по интеллектуальной собственности есть определение «товарный знак», или «знак обслуживания». Общие вопросы регистрации и использования товарных знаков, в том числе и торговой марки, регулируются Законом РФ от 23.09.92 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения». В соответствии с этим законом товарные знаки (включая и знаки обслуживания) — это обозначения, способные отличать товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц.

«Торгсины», а позднее «Березки», в которых «отоваривалась» советская элита, приучили наше общество к тому, что в качестве бренда воспринимался практически любой зарубежный товар. Прежде всего, это относилось к качественной одежде, обуви, сигаретам и электронике. Японские гиганты бытовой электроники, такие как компании Sony и Panasonic, завоевали в сознании советских людей настолько мощные позиции, что и сегодня воспринимаются россиянами как наиболее качественные и престижные марки. Сломать этот стереотип не могут даже европейские и корейские компании, которые устанавливают демпинговые цены на свою практически столь же качественную продукцию<sup>5</sup>.

Перипетии и перспективы российского брендостроительства хорошо просматриваются на примере ОАО «Вимм-Билль-Данн» – группы предприятий со 100%-м российским капиталом, которая была образована в 1992 г. Осенью 1992 г. шестеро предпринимателей арендовали линию по расфасовке напитков и начали производство относительно нового для тогдашней России продукта – разлитого в пакеты сокосодержащего прохладительного напитка с забавным зверьком на упаковке и полупонятной надписью «Wimm-Bill-Dann is what you want». Спустя небольшой промежуток времени специалисты молодой компании создали серию из семи натуральных фруктовых соков, которая получила название «J-7».

Далеко не все потребители этой продукции в те времена догадывались, что новая фирма со вполне европейскими марками – не что иное, как построенный по специальному постановлению ЦК КПСС крупнейший в Европе плано-убыточный Лианозовский молочный комбинат, расположенный на севере Москвы. Созданию компании предшествовали масштабные исследования, тщательное изучение рынка и серьезная аналитическая работа. Предварительно проведенное маркетинговое исследование показало: в конце 1992 г. россияне даже среди продуктов питания предпочитали иностранные. Следуя желани-

ям клиентуры, бывший ЛМК стал применять названия якобы иностранного происхождения.

Год за годом фирма вырастала в крупнейшую продовольственную корпорацию России. Были осуществлены приватизация и объединение по принципу холдинга с Царицынским молочным комбинатом и заводом детских молочных продуктов, введены новые производственные линии на предприятиях, заключен договор о стратегическом сотрудничестве с поставщиком упаковки «Тетра Пак» (Tetra Pack). Компания выступила инициатором разработки и внедрения нового ГОСТа, защищающего потребителя от дешевых подделок (в основном – импортных) под 100%-ный сок.

Постепенно компания стала заявлять о себе как о российской фирме. Слоган на упаковке печатается уже по-русски: «То, что ты хочешь». Компания декларирует позитивно воспринятую в обществе идеологию, предлагая потребителям, помимо жизненно необходимых натуральных продуктов, нечто большее: качество жизни, основанное на здоровом и правильном питании.

«Вимм-Билль-Данн» поставил перед собой задачу не просто конкурировать с импортными молочными продуктами на равных, а занять на этом рынке лидирующие позиции. Для этого оказалось необходимо не только выпустить на рынок продукты с лучшим, чем у конкурентов, соотношением цены и качества, но и создать оригинальные запоминающиеся торговые марки.

Рекламная кампания по продвижению торговой марки сока «J-7» достигла небывалой для российской фирмы высоты в связи с организацией в 2001 г. многомесячного телевизионного шоу «Последний герой» на экзотическом острове Бокас Дель Торо, где в борьбе за выживание на виду у всей страны соревновались два «племени» рядовых россиян. Фирма уверенно вошла в десятку крупнейших рекламодателей на российском рынке.

Новые бренды вносят значительный вклад в рыночную стоимость фирмы. В начале 2002 г. «Вимм-Билль-Данн» первым среди отечественных производителей продуктов питания предложил иностранным инвесторам весьма значительный объем американских депозитарных акций (ADS). Объем привлеченных средств сделки составил 134 млн долл. – 25% плюс одна акция уставного капитала компании. Сама компания предложила к размещению 7480 тыс. акций, еще 3140 тыс. предложили акционеры. Средства, привлеченные с помощью размещения ADS, компания планирует использовать для развития производства, приобретения новых предприятий<sup>6</sup>.



ководства существует специальная должность директора по торговой марке. Именно этот директор нацеливает управление на то, чтобы развитие торговой марки способствовало укреплению конкурентоспособности всей фирмы в целом.

Человеческий, организационный и потребительский капитал взаимодействуют друг с другом. Недостаточно инвестировать в каждый из них по отдельности. Они должны поддерживать друг друга, создавая синергетический эффект, и тогда происходит перекрестное влияние одних видов нематериальных активов на другие.

### Измерение интеллектуального капитала

Для интегральной стоимостной оценки величины интеллектуального капитала в западной экономической литературе, а также в практике деятельности многих фирм Запада и Востока применяется коэффициент Тобина — отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов: зданий, сооружений, оборудования и запасов. Этот коэффициент носит название по фамилии американского экономиста Тобина, впервые исследовавшего данное соотношение. Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации фирмы, которые основываются на оценках фондового рынка. Однако наиболее достоверно эта цена проявляется лишь при реальной покупке ее другой компанией.

Сегодня для большинства компаний значения коэффициента Тобина колеблются от 5 до 10. Для наукоемких фирм этот коэффициент еще больше. Так, в 1995 г., когда компания IBM поглотила Lotus, заплатив за нее 3,5 млрд долл., материальные активы которой оценивались в 230 млн долл., коэффициент Тобина достиг 15,2. Для отдельных компаний, действующих в сфере производства программного обеспечения и Интернет-технологий, коэффициент Тобина может достигать нескольких сотен. Это означает, что в данных компаниях материальный капитал практически не принимает участия в создании стоимости, главный производственный фактор в них — ин-

теллектуальный капитал. В развитых странах в течение 1960–70-х годов в среднем значение коэффициента Тобина изменялось мало, колеблясь между величинами 1 и 2. С начала 1980-х годов наблюдается резкий рост этого коэффициента, который к началу XXI столетия достиг величины 6–7. При этом у высокотехнологичных и других наукоемких компаний его средняя величина еще выше.

Если цена компании существенно превосходит цену ее материальных активов, то это означает, что по достоинству оценены ее нематериальные активы — талант персонала, эффективность управляющих систем, менеджмента и др. Покупатель, таким образом, приобретает в основном не физические, а нематериальные активы.

Тенденции роста коэффициента Тобина проявляются и в российских успешно функционирующих компаниях. Рассмотрим выборочные данные коэффициента Тобина по некоторым российским компаниям (Таблица 7.1).

Из Таблицы 7.1 видно, что ряд компаний, которые характеризуются высоким уровнем конкурентоспособности, использованием современных методов и технологий менеджмента, которые создали собственный дорогостоящий бренд, — имеют достаточно высокий коэффициент Тобина. Это свидетельствует о том, что эти компании обладают значительным интеллектуальным капиталом. Среди них Балтика, Вимм-Билль-Данн, Вымпелком, Норильский никель, Росбизнесконсалтинг, Приморское морское пароходство. Основными факторами, формирующими интеллектуальный капитал Балтики, стали собственная система дистрибуции и устойчивый бренд, Вимм-Билль-Данна — устойчивый и популярный бренд и успешная стратегия развития. Росбизнесконсалтинг — компания, которая занимается распространением, переработкой и сбором информации, поэтому она обладает в основном именно интеллектуальным капиталом. Вымпелком действует в сфере телекоммуникаций и благодаря этому также имеет традиционно высокий коэффициент Тобина. Коэффициенты Тобина транспортных компаний различаются; при этом, как правило, они выше у более успешных компаний.

*Человеческий, организационный и потребительский капитал взаимодействуют друг с другом.*

Таблица 7.1

## Коэффициент Тобина крупных российских компаний

Компания	Активы, в млн руб. Итоги 2002 г.	Капитализация октябрь 2003 г., в млн руб.	Коэффициент Тобина
Балтика	18505	45762	2,5
Вимм-Билль-Данн	6100	23760	3,9
Вымпелком	34686	95315	2,7
Норильский никель	221458	352944	1,6
Росбизнесконсалтинг	560	5550	9,9
Приморское морское пароходство	1067	2456	2,3
Северо-Западное пароходство	1613	869	0,5
Славнефть-Мегионнефтегаз	40946	41265	1,0
Сургутнефтегаз	529260	640667	1,2
Татнефть	139999	76254	0,5
Юкос	151136	805320	5,3
Лукойл	572564	558990	1,0
МГТС	23578	26666	1,1
Ростелеком	40949	43995	1,1

Интересно сравнить величину коэффициента Тобина у российских нефтяных компаний. Оставляя за скобками конфликты вокруг ЮКОСа, можно отметить, что в 2003 г. капитализация именно ЮКОСа резко отличалась от капитализации других аналогичных компаний. Это говорит о том, что именно интеллектуальный капитал в виде продуманного менеджмента, выхода на международный фондовый рынок, рациональной организационной структуры, эффективной системы работы с кадрами компании стал доминировать в ЮКОСе над фи-

зическим капиталом. Этого нельзя сказать о многих других нефтяных компаниях России.

В 2003 г. относительно низок был коэффициент Тобина у таких компаний, как МГТС и Ростелеком, хотя резервы роста этого индикатора в обеих компаниях значительны.

В Таблице 7.2 приведены данные по некоторым российским компаниям с коэффициентом Тобина меньше единицы. То, что коэффициент Тобина меньше единицы, говорит о том, что компания имеет отрицательную величину интеллектуального капитала. Это

Таблица 7.2

## Коэффициент Тобина некоторых российских компаний

Компания	Активы, в млн руб. Итоги 2002 г.	Капитализация текущая, в млн руб.	Коэффициент Тобина
АвтоВАЗ	100655	20604	0,2
Газпром	2471197	864120	0,3
Казанский вертолетный завод	5551	1571	0,3
КАМАЗ	58721	6600	0,1
ЛОМО	2842	584	0,2
Электросила	3799	1889	0,5

означает, что уровень менеджмента, организационная структура компании, связи с потребителями таковы, что они не добавляют, а убавляют капитал компании.

Строго говоря, если сохраняется возможность продажи активов компании по ценам, которые зафиксированы в балансе, то такая компания в условиях свободного рынка подлежит ликвидации и продаже. На практике этого не происходит по ряду причин. Иногда просто не находится покупателя. В других случаях власти препятствуют ликвидации компании и соответственно того или иного производства потому, что это влечет за собой резкое ухудшение социальной обстановки в связи с высвобождением большого числа работников.

Значения коэффициента Тобина меньше единицы могут говорить также о том, что компания недооценена. В каждом конкретном случае причина такого положения вещей индивидуальна, однако данный факт сигнализирует о серьезных проблемах того или иного бизнеса.

Интеллектуальный капитал можно оценивать не только с помощью финансовых показателей, среди которых — коэффициент Тобина. Нефинансовые оценки производятся для анализа конкурентоспособности организации, а также факторов этой конкурентоспособности. Они могут использоваться внешними и внутренними потребителями (начиная от персонала и кончая инвесторами и акционерами). Эти оценки учитываются при определении стратегии, долгосрочных трендов в развитии организации.

Оценка отдельных элементов интеллектуального капитала обладает определенной спецификой. Интеллектуальный капитал, сконцентрированный в умениях и квалификации работников, обычно прирастает со временем. Патенты, наоборот, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не лицензированы. Потребительский капитал также имеет свойство быстро терять свою стоимость. Потребитель по тем или иным причинам может достаточно быстро переключиться на конкурента.

Для оценки *человеческого капитала* можно использовать следующие показатели.

- Состав человеческих ресурсов организации и управление ими.
- Степень удовлетворенности персонала.
- Продажи в расчете на каждого занятого.
- Добавленная стоимость в расчете на одного занятого.
- Образование персонала.
- Опыт персонала, число лет в рамках данной профессии.
- Затраты на обучение в расчете на одного занятого.
- Количество рабочих дней в году, потраченных на повышение квалификации работников.
- Текучесть персонала.

Человеческий капитал, которым обладают конкретные люди, иногда оценивается путем капитализации их заработной платы. При этом заработная плата (или доход) может рассматриваться как аналог процентов на их человеческий капитал. Так, если годовая заработная плата составляет 100 тыс. руб., а процент на капитал принять равным 10%, то общая ценность человеческого капитала данного работника будет соответствовать 1 млн руб. Сумма персональных интеллектуальных капиталов всех работников организации составляет величину человеческого капитала данной организации.

Именно на этой методике базируются оценки оттока человеческого капитала из России. Если средний годовой отток специалистов в 1990-х годах составлял 50 тыс. человек в год, а средняя заработная плата высококвалифицированного специалиста на Западе составляет 50 тыс. долл. США в год, то каждый специалист оценивается в 0,5 млн долл. Тогда примерная экономическая оценка утечки мозгов из России составляет 25 млрд долл. в год, что сравнимо с суммой оттока из страны денежного капитала.

Для оценки человеческого капитала России в целом можно воспользоваться стандартными показателями и индикаторами, применяемыми в докладах ПРООН. Прежде всего это продолжительность жизни. В докладе ПРООН 2002/2003 г. предполагаемая при рожде-

*Интеллектуальный капитал можно оценивать не только с помощью финансовых показателей, среди которых — коэффициент Тобина. Нефинансовые оценки производятся для анализа конкурентоспособности организации, а также факторов этой конкурентоспособности.*

*... примерная экономическая оценка утечки мозгов из России составляет 25 млрд долл. в год, что сравнимо с суммой оттока из страны денежного капитала.*

*Стратегия развития на основе знаний требует наличия развернутых систем образования, охватывающих все более широкие слои населения. Необходимо, чтобы эти системы обеспечивали рост доли высококвалифицированных специалистов в составе рабочей силы, создавали благоприятные условия для непрерывного образования граждан.*

*В развитых странах доля взрослого населения, имеющего высшее образование, в период с 1975 по 2000 г. возросла с 22 до 41 %, т.е. почти в два раза.*

нии продолжительность жизни россиян составляет 66,6 лет. Это один из самых низких показателей современного мира. При этом из всех стран ОЭСР, а также стран Центральной и Восточной Европы в России самая большая вероятность при рождении не дожить до 60 лет.

Следующие показатели касаются оценки качества образования. В последние годы Россия характеризуется весьма низким уровнем затрат на образование. В то же время динамика расходов на образование в России в ВВП достаточно оптимистичная. Если тенденция увеличения данного показателя с начала 1990-х годов сохранится, то уже в обозримом будущем есть надежда приблизиться к передовым странам.

По еще одному показателю – количеству ученых и инженеров, занятых в сфере НИОКР (в расчете на 1 млн населения), – Россия находится в числе лидеров. Этот показатель в 1996–2000 гг. составил в России 3 481 человек. Больше это количество было только в Норвегии, Исландии, Швеции, Швейцарии, США, Японии, Финляндии и Сингапуре. Эти страны в последние годы устойчиво ассоциируются с высоким уровнем интеллектуального капитала. Однако в последние годы данный показатель в России уменьшается. При этом, если взять этот показатель за 2000–2002 гг., то, по некоторым экспертным оценкам, он уменьшился не менее чем в два раза. В связи с этим можно сделать вывод о том, что относительно высокий уровень занятости в сфере НИОКР говорит не столько о высоком потенциале, сколько об инерционности движения кадров из сферы НИОКР в другие сферы.

Данные Таблицы 7.3 показывают, что пока Россия тратит неоправданно мало по сравнению с другими странами на образование и здравоохранение. Эти данные дают основание говорить о позднем старте России в интеллектуальной гонке за лидерство по показателям интеллектуального капитала, и в первую очередь по показателям человеческого капитала.

Стратегия развития на основе знаний требует наличия развернутых систем образования, охватывающих все более широкие слои населения. Необходимо, чтобы эти системы обеспечивали рост доли высококвалифицированных специалистов в составе рабочей силы, создавали благоприятные условия для непрерывного образования граждан. Также важно, чтобы эти системы способствовали развитию творческого начала и гибкости в целях развития их способности постоянно адаптироваться к меняющимся требованиям экономики, а также содействовали международному признанию квалификаций и степеней, присужденных учебными заведениями в отдельных странах.

Экономика, основанная на знаниях, предъявляет более высокие требования к уровню квалификации рабочей силы. В странах ОЭСР в последние годы растет доля работников с высшим образованием, равно как и экономическая отдача от высшего образования. В развитых странах доля взрослого населения, имеющего высшее образование, в период с 1975 по 2000 г. возросла с 22 до 41 %, т.е. почти в два раза. Но даже при таком значительном росте доля работников с высшим образованием оказывается недостаточной для удов-

Таблица 7.3

**Общественные расходы на образование, здравоохранение и военные расходы, в % от ВВП**

Страна	Расходы		
	на образование	на здравоохранение	военные
Норвегия	6,8	6,6	1,8
США	4,8	5,8	3,1
Израиль	7,3	8,3	7,7
Россия	4,4	3,8	3,8



летворения растущего спроса на них. Дефицит покрывается импортом квалифицированных специалистов из стран-доноров.

Возникает проблема так называемой утечки мозгов, которая обострилась для ряда стран-доноров, среди которых Россия. (Впервые термин «утечка мозгов» был использован в Великобритании применительно к оттоку специалистов высокой квалификации, прежде всего в фундаментальной и прикладной науке, из Соединенного Королевства в США и Канаду. Это противоречит распространенному мифу о том, что утечка мозгов — проблема прежде всего менее развитых стран).

Особенно в приеме специалистов преуспели США. Начиная с 1990-х годов более 1 млн специалистов из Азии, России и других стран переехали в США. При этом 25% из них учились в качестве студентов в США. Таким образом, высшее образование — мощный источник пополнения квалифицированных кадров для Америки. Если этот приток оценить в денежном выражении, то получится примерно 500 млрд долл. — сумма весьма значительная даже для такой масштабной экономики, как американская. Учитывая важность привлечения высококвалифицированной рабочей силы из-за рубежа, которая в ряде случаев обеспечивает синергетический эффект на основе кросскультурного взаимодействия, многие страны в последнее время стали применять в своей практике специальные меры, стимулирующие приток специалистов из-за рубежа. Специальные программы по привлечению высококвалифицированных специалистов имеют Германия и Франция. Даже Сингапур привлекает квалифицированных работников из Малайзии и Китая.

Пока что в России преобладает отток специалистов из страны и недостаточный приток квалифицированных специалистов (в том числе русскоязычных из стран СНГ). Миграция из стран СНГ в Россию в основном касается представителей низкой квалификации: строителей, чернорабочих, работников сферы торговли. В случае, если в нашей стране удастся изменить структуру экспорта и импорта человеческого капитала, то можно будет говорить об эф-

фективной государственной политике в области привлечения в страну интеллектуального, в частности человеческого, капитала.

К показателям, оценивающим *потребительский капитал* отдельной организации, можно отнести следующие.

- Состав клиентов, способы взаимодействия с клиентами и степень удовлетворения их потребностей.
- Прибыль в расчете на одного клиента.
- Продажи в расчете на одного клиента.
- Клиенты, формирующие имидж организации.
- Количество клиентов, их «возрастная структура» (как долго они являются клиентами организации).
- Повторяемость заказов.

При оценке потребительского капитала страны в целом могут применяться такие показатели, как открытость по отношению к разным культурам, языковые навыки (очень важный показатель, учитывая реальную возможность обмениваться идеями, людьми, вовлеченность в общемировые процессы, осуществлять культурные обмены и пр.).

Применительно к стране в целом потребительский капитал можно измерять с помощью инвестиционных рейтингов, анализируя состав экономических контрагентов, а также оценивая имидж страны и ее экономики. Проблема улучшения имиджа России начала заявлять о себе с середины 1990-х годов. Именно тогда крупные российские корпорации столкнулись с тем, что западные инвесторы отрицательно реагировали как на скандальную репутацию самих компаний, так и на ухудшившуюся репутацию России в целом. Что интересно, об имидже России впервые в нашей стране задумались российские брокеры. Летом 1998 г. ведущие участники российского рынка ценных бумаг, объединенные в «Финансовый совет России», выступили с беспрецедентной инициативой. Впервые не на деньги Агентства международного развития или Всемирного банка, а на деньги коммерческих организаций было предложено провести

*Диффузия знаний происходит во всех странах, однако не во всех странах она сопровождается динамичным экономическим ростом и высоким уровнем жизни.*

PR-кампанию государственного значения, ориентированную на иностранных инвесторов с целью улучшения инвестиционного образа России. Совместно с победителями тендера – международной консультационной компанией Burson-Marsteller – брокерские компании приступили к реализации серии мероприятий по продвижению на Западе российского фондового рынка и акций крупнейших отечественных предприятий.

То, что с инициативой начать профессиональную работу над образом России выступили участники фондового рынка, симптоматично. Фондовый рынок всегда наиболее чувствителен к информации и тенденциям в экономике.

Осенью 1999 г., уже после кризиса 1998 г., была предпринята вторая попытка представителей российского бизнеса обратиться к репутационным проблемам России. «Клуб 2015», основной костяк которого составляли наемные топ-менеджеры крупнейших российских и западных корпораций, стал рассматривать «имиджевое» направление как основное в своей деятельности. Различные проекты по созданию положительного имиджа России за рубежом (в частности, предложенные PR-агентствами «Михайлов и Партнеры», «Имиджленд-Эдельман PR») предлагаются и рассматриваются по сей день. Все эти усилия могут получить значительный результат в том случае, если укрепятся контакты между инициаторами проекта и властью. Власть в данном случае надо рассматривать не только как заказчика подобных проектов, но и как непосредственного субъекта, который транслирует как в российское общество, так и в мир образ России.

В случае *организационного капитала* для отдельной фирмы его можно оценивать с помощью следующих показателей.

- Масштабы, функции и применение информационных систем.
- Состав, оборудование и эффективность административных систем и организационных структур.
- Инвестиции:
  - в новые филиалы и новые методы управления. Эти инвести-

ции обычно рассматриваются как затраты. Однако они должны постоянно анализироваться и отражаться в соответствующих ежегодных документах. Эти инвестиции лучше представлять в виде доли от продаж или в виде доли от добавленной стоимости; в НИОКР;

в информационные системы в целом в информационные технологии в рамках организации. Также можно использовать показатель числа компьютеров в расчете на одного занятого.

- Ценности, отношения и т.д.
- Стабильность организации, ее возраст, текучесть управленческого персонала, доля персонала со стажем работы в данной организации менее двух лет.

Диффузия знаний происходит во всех странах, однако не во всех странах она сопровождается динамичным экономическим ростом и высоким и устойчивым уровнем жизни. Для того чтобы диффузия знаний оказывала существенное влияние на динамику экономического роста, необходимо, чтобы эта диффузия была эффективной и адекватной потребностям экономического роста. На этот процесс оказывают влияние многие факторы, в том числе культурный фактор, связанный со стереотипами поведения и воспитания ребенка в семье. Например, авторитаризм и связанная с ним излишняя защита ребенка ведут к снижению стимулов к саморазвитию личности. Стереотипы клановой системы организации жизни также оказывают обычно тормозящее воздействие на выработку конкурентных свойств личности.

Для оценки интеллектуального капитала весьма показателен такой индикатор, как затраты на НИОКР в % от ВВП. В 2000 г. в России он составлял 1,0%, в то время как в Швеции – 3,8, в Японии – 3,0, в Финляндии – 3,4, в Израиле – 3,6%.

К организационному капиталу можно отнести и такое относительно новое понятие в экономической науке, как социальный капитал. В широком смысле этого слова социальный капитал охватывает довольно большой круг

явлений. Это общественные институты, разделяемые людьми ценности, отношения людей между собой, а также к другим явлениям, которые (все вместе) управляют взаимодействиями людей и вносят свой вклад в ход общественного экономического и социального развития<sup>7</sup>.

Различают две формы социального капитала.

- Структурный – сети, ассоциации, институты, а также правила и регламенты, которые регулируют их функционирование.
- Когнитивный – отношения, нормы, поведение, разделяемые ценности, доверие.

Эти две формы относительно самостоятельны, так как могут существовать как относительно независимые друг от друга.

Социальный капитал формируется на микроуровне (домашние хозяйства, микрорайон, небольшой населенный пункт), мезоуровне (на уровне региона, где действуют различные ассоциации, возникает взаимодействие бизнес-структур и объединений) и макроуровне. Последний уровень исследован достаточно хорошо в рамках так называемого институционализма. Именно этот уровень институционализмом часто признается как ведущий фактор экономического роста стран. Важно то, что все эти уровни взаимодействуют друг с другом, рождая синергетический эффект. Другими словами, социальный капитал на разных уровнях взаимно дополняет друг друга, при этом не может привести к значимому эффекту в случае, если один из его уровней развит недостаточно.

Термин «капитал» присутствует в словосочетании «социальный капитал» не зря. Социальный капитал так же, как и физический капитал, существует в форме запаса, который индуцирует поток ценностей, воздействующих на экономику. Так, социальный капитал содействует обмену информацией, коллективному принятию решений, коллективным действиям. Так же, как и физический капитал, он требует инвестиций, а также периодических вложений на свое поддержание (в форме социальных взаимодействий или спе-

циальных мер, поддерживающих доверие в обществе).

В то же время он отличается от физического капитала тем, что его величина не уменьшается в процессе использования (т. е. не амортизируется). Более того, социальный капитал теряет свою стоимость именно оттого, что он не используется. Также он не может быть создан на индивидуальной основе. Это сугубо социальное явление, существующее только в контексте и внутри того или иного социума.

Некоторые авторы против использования термина «капитал». Однако дело не столько в терминах, сколько в том, что данное понятие позволяет исследовать относительно новые аспекты общественных наук на междисциплинарной основе. Социальный капитал содействует экономическому развитию прежде всего потому, что он снижает транзакционные издержки. Действительно, локальные сети взаимодействия между людьми снижают цену информации и делают ее более доступной, особенно в той ее части, которая касается цен на производимые продукты, относительно рынков и новых возможностей, прежде всего в экономической части. Распространенность локальных сетей и высокая степень доверия способствуют более быстрому и эффективному принятию коллективных решений и стимулируют совместные эффективные действия. Эмпирические исследования доказывают, что активность людей на микроуровне в рамках местных ассоциаций, а также уровень общественного доверия сильно коррелируют с результатами экономического развития.

Относительно самостоятельными показателями оценки организационного капитала на уровне страны являются показатели инвестиций в гражданские НИОКР, регистрация патентов, количество новых компаний в сфере высоких технологий (биотехнология, программирование, создание программного обеспечения и пр.).

Косвенными показателями организационного капитала служат индикаторы, оценивающие степень развития инфраструктуры обработки и пе-

*Социальный капитал формируется на микроуровне (домашние хозяйства, микрорайон, небольшой населенный пункт), мезоуровне (на уровне региона, где действуют различные ассоциации, возникает взаимодействие бизнес-структур и объединений) и макроуровне.*

*Оценка интеллектуального капитала в национальных и региональных масштабах позволяет осуществить мониторинг, а также управление факторами, определяющими социально-экономическое развитие в современном мире.*

рессылки информации в обществе. Это показатели обеспеченности населения страны телефонами и возможностями выхода в Интернет. По количеству телефонных стационарных линий в расчете на 1000 человек населения Россия существенно отстает от развитых стран. Их в России 245 (аналогичный показатель имеет Тринидад и Тобаго), в то время как в Норвегии этих линий 732, в Швеции – 739, Бельгии – 498, США – 667. Еще один значимый показатель – количество мобильных телефонов в расчете на 1000 человек населения. По данному показателю Россия также существенно отстает от развитых стран, но и не только от них. В 2001 г. этих телефонов в России было 53, в то время как в развитых странах более 500 и даже в такой развивающейся стране, как Малайзия, – 314. По количеству пользователей Интернета Россия также сильно отстает от передовых стран мира. В 2001 г. этих пользователей в России было 29 (в расчете на 1000 человек), в то время как в Исландии – 600, Швеции – 520, в Великобритании – 330, США – 500.

Еще один показатель, измеряющий интеллектуальный капитал страны в целом, – это доля экспорта высокотехнологичной продукции в общем

объеме экспорта. В России эта доля составляет 8%, в то время как в США и Нидерландах она равна 32%, в Ирландии – 48, в Сингапуре – 60, в Мексике – 32%.

Таким образом, оценки интеллектуального капитала могут носить количественный или качественный характер. Показатели, с помощью которых оценивается интеллектуальный капитал, можно разделить на интегральные количественные финансовые показатели (среди них коэффициент Тобина) и на показатели, характеризующие отдельные составляющие интеллектуального капитала. Оценки отдельных составляющих интеллектуального капитала, т. е. показатели человеческого, организационного и потребительского капитала также могут иметь как количественный, так и качественный характер.

Оценка интеллектуального капитала может проводиться в рамках не только одной организации, но и народного хозяйства в целом, а также отдельного региона. Это особенно важно для выявления стратегических направлений социально-экономического развития национальных экономик стран, осуществляющих переход к обществу, основанному на знаниях, в сторону постиндустриального общества.

\* \* \*

Возрастающее значение интеллектуального капитала становится ясным не только для руководителей отдельных компаний и организаций, но и для политиков многих стран мира. Это привлекает все большее внимание к тем индикаторам, которые могут так или иначе оценивать тенденции в развитии интеллектуального капитала стран и регионов. Эти оценки способствуют выявлению перспектив будущего экономического роста и социально-экономического развития. Оценка интеллектуального капитала в национальных и региональных масштабах позволяет осуществить мониторинг, а также управление факторами, определяющими социально-экономическое развитие в современном мире.

Передовые российские организации уже обладают достаточно большим

интеллектуальным капиталом. В то же время значительная часть российских предприятий характеризуется незначительным капиталом этого вида. Более того, в ряде случаев его величина отрицательна. В стране в целом величина интеллектуального капитала также существенно ниже той, которая могла бы быть в случае более успешного экономического развития.

В России имеются существенные резервы для бурного роста интеллектуального капитала. Накоплен значительный человеческий капитал, что выражается в высоком уровне образования населения и значительной части работников, занятых наукой. Однако организационный и потребительский капитал развит недостаточно. При успешном развитии этих двух составляющих интеллектуального капитала мож-

но получить значительный синергетический эффект, выраженный в росте интеллектуального капитала страны

в целом и отдельных экономических субъектов.

<sup>1</sup> См.: Сваровский Ф. Секретное оружие // Ведомости. 2000. 28 августа.

<sup>2</sup> См. Эксперт. 2001, № 36. С. 88–89

<sup>3</sup> Пуха Ю., Коляда С. Бизнес на коротком поводке. – www.iopne.ru

<sup>4</sup> Компания, 14 января 2002 г. С. 66.

<sup>5</sup> Черныш М. Россия держит марку // Со-общение. 2000, май. № 5.

<sup>6</sup> См.: Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации. / Под ред. А.Л. Гапоненко, Т.М. Орловой. 2003. С. 49–58.

<sup>7</sup> См.: Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners. Wash. D.C. 2002





## Глава 8

### Отношение общества к знанию

В последние годы в России произошли серьезные изменения в сферах образования, науки, высококвалифицированных занятий и наукоемких отраслей экономики. Эти изменения еще не завершились, и их долгосрочные последствия пока до конца не ясны. Помимо институциональных преобразований в секторах производства, воспроизводства и практического применения знания, важным ресурсом поддержания надлежащего уровня интеллектуального оснащения общества является наличие у его членов заинтересованного, позитивного отношения к знанию, выражающегося в реальных действиях. Без этого ресурса развитие, базирующееся на знаниях, становится проблематичным. Настоящая глава посвящена анализу этого ресурса.

#### Общее отношение к образованию

Интеллектуальный капитал общества воспроизводится главным образом в сфере образования. Существенные изменения в этой сфере за последние 15 лет происходят на фоне устойчивых тенденций в отношении россиян к образованию как таковому. С середины 1990-х гг., после недолгого падения интереса к получению образования в период радикальных рыночных реформ, интерес к образованию в обществе устойчиво растет. Об этом свидетельствует развитие таких элементов инфраструктуры образования, как платные дополнительные занятия в школе, сеть репетиторства, подготовительные отделения вузов и т. п. Конкурсы в вузы и ссузы растут; увеличивается прием студентов на бюджетные и платные места. Иметь хорошее образование сегодня, в общем и целом, стало престижно.

Особенно важна в этом плане явно выраженная тяга к образованию у тех, кто сегодня вступает в жизнь. В 1990-е гг. ориентация на высшее образование стала одной из наиболее характерных черт этой возрастной когорты: молодежь с полным средним образованием отчетливо нацеле-

на на поступление в вузы. В наибольшей мере эта установка свойственна городским школьникам, достигая максимума у детей руководителей, высококвалифицированных специалистов и состоятельных родителей: в этих группах желают получить высшее образование от 75 до 90% детей<sup>1</sup>.

Реализуется или нет установка старшеклассников на поступление в вуз, во многом зависит от их родителей. По данным Фонда «Общественное мнение» 63% родителей детей, заканчивающих школу, желают дать своим детям высшее образование<sup>2</sup>. Это желание подкрепляется готовностью пойти на неизбежные (и довольно большие) расходы, связанные с реализацией этого устремления. Сюда входят расходы на дополнительные занятия в школе и наем репетиторов, оплата обучения на подготовительных отделениях и заочных курсах, покупка книг и учебников, оплата проезда до места, где расположено учебное заведение, взятки для обеспечения поступления ребенка в вуз, взятки преподавателям вуза для получения ребенком зачетов и желаемых экзаменационных оценок и т. д. 42% родителей готовы идти на любые траты для того, чтобы их дети имели высшее образование<sup>3</sup>. По некоторым данным, готовы дать взятку за поступление своего ребенка в вуз 56,2% родителей: из них 18,9% готовы платить 1–3 тыс. долл. США, 6,4% — 3–5 тыс. долл. США, 2,8% — 5–10 тыс. долл. США, 28,1% — «заплатят сколько скажут». Подготовка ребенка к поступлению в вуз обходится в среднем по России в 1 тыс. долл. США, а в Москве и Санкт-Петербурге — значительно дороже<sup>4</sup>. Ради обеспечения нужных сумм на достижение данной цели родители готовы идти на неизбежные жертвы. Так, учителя (низкооплачиваемая социальная группа) готовы ради поступления своего ребенка в вуз отказаться от полноценного отдыха, приобретения товаров,

*С середины 1990-х гг., после недолгого падения интереса к получению образования в период радикальных рыночных реформ, интерес к образованию в обществе устойчиво растет.*

поездки к родственникам и друзьям, покупки книг, посещения театров, кино, концертов и т. д.; отказаться от намерения дать детям хорошее образование они готовы в самую последнюю очередь (от 4,2 до 9,1% опрошенных)<sup>5</sup>.

Таким образом, образование в нынешнем российском обществе является реальной ценностью, и ради его получения россияне готовы идти на серьезные траты и самоограничения.

### Значение получения образования для россиян

Стремление граждан к образованности — важный ресурс для сохранения и приумножения интеллектуального капитала в обществе, но этот ресурс будет работать лишь при условии, что получение образования напрямую связывается с установкой на получение знаний и их дальнейшее применение в практической профессиональной жизни. В какой мере ценность образования связывается у россиян с этой установкой?

Социологические исследования показывают, что россияне относятся к получению образования преимущественно утилитарно. Оно является не столько самостоятельной ценностью, сколько средством для достижения более высоких позиций в обществе, связанных с материальным благосостоянием и властью. В какой-то степени образование используется как средство подъема в социальной иерархии и доступа к более высоким позициям еще с советских времен. Однако в последние годы произошел заметный сдвиг в целевых ориентациях россиян, и на сегодняшний день ценность образования подчинена задачам обогащения. Иными словами, образование ценится

в той мере, в какой оно приносит доход и повышает статус; если оно не приносит таких результатов, его ценят довольно невысоко (Вставка 8.1).

В общественном мнении присутствует понимание того, что жизненный успех человека (в том числе материальный) зависит от наличия у него диплома об образовании и от престижности этого диплома. Если в первой половине 1990-х гг. торжествовал взгляд, что для успеха в жизни образование необязательно, то сегодня его обязательность редко кем ставится под сомнение.

Ориентации россиян на разные образовательные уровни оказываются при этом проекцией притязаний на разные социальные статусы, а сама система образования — средством для реализации этих притязаний. Дипломы разных видов (школьный аттестат зрелости, дипломы ссузов и профучилищ, вузовские дипломы, в том числе «красные» и полученные в сравнительно престижных или непрестижных вузах, кандидатские и докторские дипломы) по-разному ценятся на рынке труда. Аттестат зрелости малоэффективен как пропуск в достойную жизнь и в большей степени рассматривается как необходимое средство доступа к высшему образованию (так, в 1998 г. работали всего 2% выпускников средних школ). Вузовский диплом, особенно если он получен в престижном учебном заведении, существенно расширяет для человека возможности трудоустройства, но при конкурсном наборе на престижные и высокооплачиваемые должности в негосударственных компаниях не позволяет его обладателю конкурировать с кандидатами и докторами наук.

Ориентация на образование и продолжение его после школы у молодых

*В общественном мнении присутствует понимание того, что жизненный успех человека (в том числе материальный) зависит от наличия у него диплома об образовании и от престижности этого диплома.*

Вставка 8.1

#### Место образования в структуре ценностей российской молодежи

«Какие же жизненные цели, с точки зрения россиян, чаще всего ставит перед собой современная молодежь?»

Более половины опрошенных (53%) убеждены, что главная цель молодых — обогащение, достижение материального благополучия («все хотят стать миллионерами»; «жить лучше родителей»; «денежный вопрос — самый важный»). Другие цели назывались значительно реже (данные в % от числа опрошенных):  
образование ..... 19  
работа, карьера ..... 17

самореализация ..... 4  
удовольствия, развлечения, веселье ..... 4  
создание собственной семьи ..... 3  
обретение свободы, независимости, самостоятельности ..... 1»

Фонд «Общественное мнение». Всероссийский опрос городского и сельского населения. 13 июля 2002 г. Выборка: 1500 респондентов.  
Источник: <http://bd.fom.ru/report/cat/humdrum/work/of022603>.

россиян и их родителей во многом связана именно со стремлением расширить возможности достижения более высокого статуса. Молодежь, в принципе, не против получить при этом еще и знания — однако знания только такие, которые будут напрямую способствовать реализации ее статусных устремлений. Другие знания, менее «практичные», зачастую не находят в ней отклика (Таблица 8.1). Утилитарное отношение к образованию оказывает мощное давление на учебные заведения — от школы до вуза, подталкивая их к «практической» переориентации учебных курсов на основе текущей рыночной полезности.

Что касается юношей, то их стремление к поступлению в вузы и готовность родителей оказать им в этом всемерное содействие связаны также с таким важным фактором, как предоставление студентам отсрочки от призыва в армию. Рост конкурсов в вузы в последние годы был отчасти обусловлен и этим фактором.

Тяга к образованию соединяется в сознании молодежи с пониманием того, что знание как таковое не гарантирует высокого, а часто и скольконибудь достойного социального положения: для большинства профессий, связанных с производством, воспроизводством и применением знания (таких, как школьные учителя, преподаватели вузов, врачи, ученые, инженеры, многие категории высококвалифи-

цированных рабочих и т. д.), характерен низкий уровень оплаты труда. Стремления работать в этих профессиях в настоящее время почти не наблюдаются. Даже получив специализированную подготовку для работы в этих родах занятий, молодежь зачастую делает выбор в пользу более перспективных карьер, не связанных с полученными в учебных заведениях знаниями. Капитал профессиональных знаний не находит применения и безвозвратно теряется.

Молодое поколение, вступающее сегодня во взрослую жизнь, нацелено на успех, выраженный прежде всего в материальном достатке и высоком уровне потребления. Получение хорошего образования расценивается как всего лишь одно из средств достижения жизненного успеха. Инструментальное отношение к знанию в сочетании с неравенством в сфере образования, охватившим все ее ступени (от начальной школы до вуза и докторантуры), ведет к концентрации в учебных заведениях, дающих лучшие шансы на жизненный успех, молодых людей (прежде всего из состоятельных слоев общества), использующих диплом как трамплин для занятия высоких социальных позиций, в которых полученные ими профессиональные знания уже не требуются. Многие поступают в учебные заведения и учатся в них все не ради знаний (см. Приложения к Главе 8 (П-8.1).

*Утилитарное отношение к образованию оказывает мощное давление на учебные заведения — от школы до вуза, подталкивая их к «практической» переориентации учебных курсов на основе текущей рыночной полезности.*

Таблица 8.1

**Мнения молодежи о ценности высшего образования, в % ответов\***

Высшее образование — это...	Бывшие выпускники		
	Средних школ	ссузов	ПУ
...необходимо для того, чтобы сделать карьеру	57,9	40,0	42,1
...средство, необходимое для получения интересной работы	53,7	54,3	57,9
...дает базу знаний, без которой дальнейшее занятие научной деятельностью невозможно	29,5	34,3	42,1
...это ценность сама по себе	24,2	14,3	5,2
...дает возможность получить отсрочку от службы в Вооруженных силах	14,7	2,9	26,3
...расширяет возможности выбора партнера для семейной жизни	10,5	2,9	—
...является в нашей семье традицией, нарушать которую я не хочу/не могу	8,4	—	5,2

\* Сумма ответов больше 100%, так как отвечавшие могли отмечать до трех позиций.

Источник: Образование и наука в процессе реформ: Социологический анализ / Ред.-сост. Д.Л. Константиновский, Л.П. Вережкин. М.: ЦСП, 2003. С. 78.

## Отношение к школе и среднему образованию

Основа для формирования и поддержания интеллектуального оснащения общества закладывается в школе, где кристаллизуются общие установки детей в отношении образования, знания и профессий. Каковы эти установки?

Отношение детей к учебе в школе можно охарактеризовать, в целом, как прагматическое. Школьное образование рассматривается преимущественно как средство, дающее возможность претендовать на поступление в вуз. Ценность знаний, преподаваемых в школе, оказывается для многих детей зависимой от того, насколько они полезны с точки зрения этой перспективы. Для учеников, изначально не претендующих на высокие социальные статусы в обществе или склонных полагаться на помощь родителей, характерно отношение к учебе как к чему-то, лично им не нужному. Опрашиваемые социологами учителя выражают в последнее время серьезную озабоченность низкой мотивацией школьников к получению знаний и отсутствием у них интереса к учебе (Вставка 8.2).

Прагматически относятся к учебе детей в школе и их родители, которые зачастую не стимулируют детей к овладению знаниями, рассматривают сред-

нее образование как подготовку детей к дальнейшей карьере и охлаждают их интерес к учебе своей готовностью оплатить их дальнейшее обучение в вузе (о которой уже говорилось выше). Так, отвечая на вопрос, «преподаванию каких школьных предметов следовало бы уделить наибольшее внимание», родители в 1997–2000 гг. называли компьютерную грамоту и информатику, историю, иностранные языки, математику, русский язык и литературу, то есть предметы, которые нужны детям для поступления в вуз и хорошая подготовка по которым могла бы уменьшить затраты родителей на репетиторство<sup>6</sup>.

Важную роль в снижении мотивации детей к овладению знаниями играет наблюдаемое ими положение учителей, наглядно свидетельствующее о том, что знания как таковые не дают человеку достойного уровня жизни и не ведут к жизненному успеху, в господствующем его понимании (см. Приложение к Главе 8 (П-8.2)).

Общее отношение детей, их родителей, учителей, а также государства к школе сказывается на нынешнем качестве среднего образования. Разные группы оценивают его как не очень высокое. Так, учителя оценивают качество знаний, получаемых детьми в школе, весьма скептически. С их точки зрения,

*Общее отношение детей, их родителей, учителей, а также государства к школе сказывается на нынешнем качестве среднего образования.*

Вставка 8.2

### Отношение детей к учебе в школе глазами учителей

«Учителя охарактеризовали сегодняшнюю ситуацию... через... невозможность в должной мере использовать знания и силы на деле. Часть педагогов считает, что «за последние 5–10 лет не стало идеала в виде социализма, коммунизма», а «капиталистический божок не тот идеал!» Потеряли хорошие взаимоотношения друг с другом, коллективные игры; за последние 5 лет — «имеют дипломы, но не имеют знаний». Старшеклассники, по их мнению, стали прагматичнее... На первый план вышли ценности индивидуалистские: собственное благополучие, личный успех, деньги (настораживает то, что все это любым способом). Не осуждаются, а иногда и приветствуются противоправные или безнравственные пути достижения успеха».

*Источник:* Пронина Е.И. Роль основных агентов социализации в формировании ценностей молодежи и подростков в современной России // Образование и наука в процессе реформ: Социологический анализ / Ред.-сост. Д.Л. Константиновский, Л.П. Веревкин. М.: ЦСП, 2003. С. 275.

«Отсутствие у учащихся интереса к учебе, мотивации к получению знаний учителя связывают прежде всего с падением престижа знаний, образования в обществе («сейчас — главное деньги, и дети это видят и понимают»), введением платного обучения, вследствие чего продолжать учебу могут не самые талантливые и подготовленные, а дети состоятельных родителей, а это — в силу полукриминальных особенностей нашей экономики — далеко

не самые образованные слои общества... По мнению учителей, у школьников отсутствует стимул к получению образования, так как: 1) родители оплатят поступление в вуз (в состоятельных семьях), 2) денег нет, а без них в вуз не поступить (в малоимущих семьях), 3) знания, образование не обязательны, чтобы зарабатывать много денег (и в тех, и в других семьях). Таким образом, материальная обеспеченность, равно как и ее отсутствие, избавляют учащихся от необходимости добывать знания собственным трудом... Для многих учеников школа еще выступает средством поступления в институт, хотя все чаще высказывается мнение, что от качества знаний ничего не зависит, главное — состоятельные родители, которые оплатят дальнейшее обучение в вузе, что не мотивирует учащихся к получению качественных знаний в школе».

*Высказывания учителей:* «В школе... основная проблема... качество знаний учащихся. Оно не очень нас удовлетворяет. Но это проблема не столько школьная, сколько семейная. Родители не контролируют своих детей, принижают роль учителя и тех знаний, которые он дает, открыто заявляя, что всему голова — только деньги. Если они есть, особенно стараться учиться не следует, а если нет — тем более. Дети принимают эту позицию на «ура» и теряют всякий интерес к учебе»; «Интерес к знаниям падает, потому что при поступлении в вузы все определяют деньги».

*Источник:* Социальная стратификация российского общества / Отв. ред. З.Т. Голенкова. М.: Летний сад, 2003. С. 208–209, 220–221.



отсутствие у детей интереса к учебе, знаниям, чтению в сочетании с общим равнодушием общества и государства к школе и образованному слою приводит к тому, что уровень знаний у учащихся из года в год падает, общее культурное развитие и грамотность снижаются и, вообще, умственное развитие как таковое «уходит на второй план»<sup>7</sup>. Опрос в Пермской области показал, что 90% учителей признают необходимость дополнительных занятий для детей, собирающихся поступать в вуз<sup>8</sup>. Родители старшеклассников также оценивают уровень подготовки в школе как недостаточный, о чем говорит их готовность оплачивать дополнительные образовательные услуги для подготовки детей к поступлению в вуз. Студенты вузов и ссузов с высоты достигнутого положения оценивают свою базовую школьную подготовку весьма критически: для освоения вузовских предметов ее зачастую оказывается недостаточно. На эту же недостаточность указывают и преподаватели вузов: из них лишь 6,9% считают уровень подготовки в старших классах средней школы «высоким», 57,6% считают его «средним», а 35,5% — «низким». В уже упомянутом пермском опросе оценили школьную подготовку студентов как неудовлетворительную 49% преподавателей вузов<sup>9</sup>. Это связано с нестыковкой школьных и вузовских учебных программ, а также в немалой мере с описанным комплексом установок в отношении школьного образования.

### **Образовательные и профессиональные ориентации после школы**

На старших ступенях средней школы происходит разделение нескольких жизненных «траекторий»: одна выводит школьника напрямую на рынок труда, другие связаны с продолжением образования в вузе, ссузе или ПУ. Для сельских жителей, осознающих свои низкие шансы на повышение социального статуса и все чаще отказывающихся от продолжения образования, наметилась устойчивая тенденция снижения образовательного уровня: если в первой половине 1990-х гг. до 60% выпускников сельских школ поступали в вузы или ссузы, а окончив

их, возвращались работать в сельскую местность, то в настоящее время намерение продолжить образование отмечается лишь у 10-15%<sup>10</sup>. Городские школьники в значительно большей степени ориентированы на продолжение образования.

Выбирая учебные заведения для поступления и строя планы на будущее, школьники учитывают свои социальные шансы. Важную роль в этом выборе играют также возможности их семей (денежные возможности, связи и т. д.). На высшее образование больше всего ориентированы те, кто заканчивает полную среднюю школу. Вместе с тем интерес к повышению образовательного уровня проявляют и учащиеся ссузов и ПУ, причем в последнее время этот интерес возрастает. Исследование в Новосибирской области (2001) показало, что 75,5% выпускников ссузов и 52,7% выпускников ПУ ориентированы на продолжение образования, а 40,6% выпускников ссузов и 31,5% выпускников ПУ реально его продолжают. Основной формой повышения образовательного уровня для них становится совмещение работы с учебой, причем 66,7% выпускников ссузов и 79,3% выпускников ПУ, совмещающих работу с учебой, считают основным занятием именно учебу<sup>11</sup>. Повышение уровня образования рассматривается ими как средство повышения своей конкурентоспособности, упрочения позиций на рынке труда, повышения уровня материального благосостояния. Исследование показывает, что доминантной ценностью, определяющей выбор этой жизненной стратегии, является «повышение социального статуса и возможность сделать карьеру»; ради этого задействуются все ресурсы, в том числе оплата обучения.

Показательны профессиональные ориентации выпускников школ, ссузов и ПУ. Разные исследования, проводившиеся в разное время, в разных местах и на разных выборках, демонстрируют устойчивость приоритетных ориентаций, и в числе наиболее привлекательных родов занятий производительные занятия и занятия, связанные с производством и воспроизводством знания, как правило, не присутствуют. Верхние строчки в иерархии предпочтений за-

*... отсутствие у детей интереса к учебе, знаниям, чтению в сочетании с общим равнодушием общества и государства к школе и образованному слою приводит к тому, что уровень знаний у учащихся из года в год падает, общее культурное развитие и грамотность снижаются и, вообще, умственное развитие как таковое «уходит на второй план».*

нимают юрист, экономист, бухгалтер, менеджер, бизнесмен, дизайнер (Таблицы 8.2, 8.3).

В значительной мере ориентация на высшее образование неотделима от нацеленности на эти наиболее престижные социальные позиции. Эти занятия устойчиво ассоциируются с высоким социальным статусом, и сегодня доступ к ним предполагает получение хорошего диплома.

В выборе учебных заведений для поступления молодежь учитывает такие ограничения, как денежные ресурсы се-

ленности. При наличии необходимых ресурсов выбор вуза соответствует устремлениям абитуриента (а также его родителей), однако многие вчерашние школьники под давлением указанных ограничений выбирают не те вузы и факультеты, где они хотели бы учиться. В особенности к такому выбору тяготеют юноши, которым в противном случае угрожает призыв в Вооруженные силы. Нередко основными мотивами в выборе учебного заведения оказываются территориальная близость, низкий конкурс, бесплатность обучения.

Таблица 8.2

**Оценка старшеклассниками общественной значимости, престижности и прибыльности профессий (по десятибалльной шкале и ранжирование)**

Профессии	Общественная значимость		Престижность		Прибыльность	
	Ранг	Баллы	Ранг	Баллы	Ранг	Баллы
Финансист, экономист	4	7,5	2	8,4	1–2	8,8
Юрист	2	7,7	1	8,6	1–2	8,8
Инженер, конструктор, проектировщик	6	6,7	5–6	6,1	5	6,3
Дизайнер, модельер	9	6,1	3	7,7	3	7,9
Ученый	3	7,6	5–6	6,1	6	5,4
Врач	1	8,1	7	5,8	9	4,5
Преподаватель вуза	5	7,0	8	5,5	7	4,9
Военный	8	6,3	9	5,1	8	4,7
Менеджер	7	6,4	4	7,4	4	7,5
Фермер	10	5,1	10	3,3	10	4,3

Источник: Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: ЦСП, 2002. С. 258.

мы, наличие полезных связей, конкурс, возможность территориальной мобильности, степень своей подготов-

Выбор платной формы обучения часто мотивирован гарантированностью поступления.

Таблица 8.3

**«Юноша — бизнесмен, девушка — фотомодель»**

Респондентов спросили, кем, по их мнению, чаще всего хотят стать современные юноши и девушки. Иерархия предпочтений молодого поколения сегодня представляется российскому обществу следующим образом:

Юноши	Ранговый номер	Девушки
Предприниматель, коммерсант	1	Модельный бизнес
Юрист	2	Экономист
Экономист	3	Юрист
Банкир, финансист	4	Удачное замужество
Бандит	5	Бухгалтер
Новый русский, богач	6	Медик
Менеджер	7	Предприниматель, коммерсант
Программист, компьютерщик	8	Педагог
Военный	9	Торговый работник
Работник МВД	10	Проститутка
Директор, начальник	11	Менеджер
Водитель	12	Актриса

Фонд «Общественное мнение». Всероссийский опрос городского и сельского населения. 15 июня 2002. 1500 респондентов.  
Источник: <http://bd.fom.ru/report/cat/humdrum/work/of022204>.

Перетекание молодежи из средней школы в высшие учебные заведения организуется так, что выбор вуза часто не связан ни с личными склонностями, ни с профессиональными планами поступающих. Это смещение сказывается в дальнейшем на мотивации студентов к овладению знаниями.

### Значение обучения в вузе для студентов

В вузах происходит передача накопленного в обществе научного знания от поколения к поколению, и от того, насколько эффективно оно передается, зависит состояние интеллектуального потенциала общества. Знания передаются эффективнее всего, если у студентов есть сильные личные мотивы к овладению ими. Насколько эти мотивы у них выражены?

Исследования показывают, что обучение в вузе в значительной степени подчинено у студентов более важной ценности: повышению будущего статуса и перспективе успешной карьеры. Оценивая роль высшего образования, студенты указывают прежде всего на его инструментальную значимость, видя в нем средство, позволяющее получить привлекательную работу и сделать хорошую карьеру; овладение знаниями и высокая профессиональная подготовка уступают в значимости перспективам, открывающимся благодаря диплому, и порой менее значимы, чем отсрочка от призыва в армию. Для тех, кто учится по выбранной специальности, получение знаний в вузе может быть очень важным; для тех, кто учится в вузе в основном ради диплома, ради избежания армейской службы или ради откладывания на будущее нелегкой проблемы трудоустройства, овладение собственными знаниями отходит на второй план. Между тем собираются работать по изучаемой в вузе специальности далеко не все студенты. Опрос московских студентов (2001) показал, что планируют работать по специальности лишь 60%; 10% опрошенных не связывали свою будущую жизнь с изучаемой профессией, а 29% затруднились ответить<sup>12</sup>. Следует иметь в виду, что студенты не всегда адекватно оценивают ситуацию на рынке труда и, получив специальность, часто не находят соот-

ветствующей ей работы. В этих условиях становятся типичными случаи, когда студент, эмоционально вложившись в учебу и получив диплом, не находит возможности применить полученные знания, или когда студент, трезво и цинично оценивающий невостребованность знаний как таковых, отказывается тратить силы и время на серьезное и глубокое овладение профессией.

Отношение студентов к учебе — прямое продолжение преимущественно утилитарного отношения к образованию. Исследование студентов четвертых курсов российских вузов (2001) показало широкое распространение стратегии сокращения усилий на учебу и получение диплома, не гарантирующего доступ к социально привилегированным позициям. Лишь 17,3% опрошенных выражали готовность идти на самоограничения ради овладения знаниями; 81,3% не имели желаний ради этого в чем-то себя ограничивать. Среднестатистический студент больше включен не в учебу, а в досуг, молодежное потребление, работу. Прямым следствием этого становится снижение качества знаний выпускаемых вузами специалистов<sup>13</sup>.

Сокращение усилий на учебу открывает студенту возможность поискать себе подходящую работу. Практика совмещения учебы с работой получила широкое распространение. Такая ситуация негативно влияет на качество подготовки студентов, но гармонично вписывается в их общую систему ценностных ориентаций: учеба лишена смысла, если мешает выгодному трудоустройству и карьере.

Иерархия ценностей студентов тяготеет к следующей формуле: диплом важнее знаний, а выгодная работа важнее диплома. Это никак не способствует нормальному воспроизводству интеллектуального капитала в обществе.

Примечательно, что студентов научные и преподавательские карьеры не привлекают. Хотя 27% студентов ориентированы на обучение в аспирантуре, из них только 22% собираются заниматься наукой (6% от общего числа студентов) и только 14% — преподаванием (4% от числа студентов). Иначе говоря, лишь треть потенциальных аспирантов нацелена на карье-

*Исследования показывают, что обучение в вузе в значительной степени подчинено у студентов более важной ценности: повышению будущего статуса и перспективе успешной карьеры.*

ры, предполагаемые учебой в аспирантуре<sup>14</sup>. Сферы науки и образования, имеющие ключевое значение для общества в XXI в., испытывают острый дефицит высококвалифицированных кадров.

### Система образования и рынок труда

Развитие, основанное на знании, невозможно без того, чтобы система образования готовила достаточное число специалистов высокой квалификации для стратегически важных секторов экономики и чтобы эти специалисты имели возможность реализовать свой профессиональный потенциал на рынке труда. В 1990-е гг. в российском обществе возникли серьезные диспропорции в спросе на разные профессии, и процессы, происходящие в системе образования и на рынке труда, воспроизводят эти диспропорции.

Уменьшение финансовой поддержки со стороны государства и давление рынка вызвали существенные изменения в системе образования, прежде всего высшего. Высокий спрос на вузовские дипломы и отсрочку от службы в армии привел к увеличению числа вузов. (Эти вопросы рассмотрены также в главе 5). За 1992–2001 гг. оно возросло почти вдвое — с 535 до 1006, в основном за счет увеличения числа негосударственных вузов. Так же стремительно с середины 1990-х гг. росло число филиалов вузов. Численность студентов соответственно выросла: с 2638 тыс. в 1992 г. до 5426,9 тыс. в 2001 г. Если в 1992 г. на один вуз приходилось в среднем 2466 студентов всех форм обучения, то в 2001 г. — уже 3356. Материальная заинтересованность вузов в студентах, оплачивающих учебу, поддерживала низкий процент их выбытия без завершения полного цикла обучения. Привлечение студентов в старые вузы обеспечивалось в немалой степени за счет их перепрофилирования, открытия новых (пользующихся спросом) специальностей и увеличения приема по этим специальностям. Новые негосударственные вузы также предлагали в основном подготовку по «престижным» специальностям: доля этих вузов в подготовке специалистов по экономике составила 50,9%, по юриспруденции — 43,9%, по менедж-

менту — 49,1%, по психологии, информатике и бухучету — 17,5%, по маркетингу — 10,5%<sup>15</sup>. Инерционность профориентаций молодежи и чуткость системы образования к рыночным запросам обеспечили перепроизводство этих категорий специалистов и продолжают его усугублять. Другой стороной этой ситуации явилось недопроизводство «непрестижных» категорий специалистов.

Для нынешней ситуации характерно также снижение спроса на молодых специалистов, только что окончивших вуз: предпочтение при приеме на работу отдается претендентам, имеющим профессиональный опыт. В первую очередь это касается названных выше «престижных» специальностей.

Что касается нехватки специалистов естественнонаучного, технического и инженерного профиля, ученых, преподавателей, учителей, врачей и т. д., то она обусловлена не только их недопроизводством, но и такими факторами, как снизившееся качество их подготовки и нежелание молодых людей работать по полученной специальности. По некоторым оценкам до половины выпускников учебных заведений работают не по той специальности, которую они получили. Так, около 50% выпускников педагогических и медицинских вузов не работают учителями и врачами. Это соответствует системе ориентаций, преобладающих при выборе работы. Хорошая работа, в представлении россиян, — это прежде всего «денежная работа». Высокая оплата труда (58%) преобладает над всеми другими критериями «хорошей» работы: соответствием личным наклонностям и способностям (36%), возможностями профессионального и карьерного роста (11%), доброжелательными отношениями с сотрудниками и начальством (10%), условиями труда (4%) и т. д.<sup>16</sup>. Работа в большинстве секторов, обеспечивающих производство товаров и услуг и, соответственно, уровень и качество жизни общества, не привлекает образованную молодежь. Многие, выбрав работу в этих секторах, не удовлетворены своим выбором. Довольно часто подобный выбор не подкреплен серьезными позитивными мотивами, определяясь отсутствием шансов на что-то «лучшее»

*По некоторым оценкам, до половины выпускников учебных заведений работают не по той специальности, которую они получили.*



и низкими требованиями к претендентам на непрестижные вакансии.

Положение осложняется отсталостью рынка труда: молодой специалист может хотеть работать по специальности, но не найти соответствующей работы, тогда как работодатель, располагая вакансией, не может найти специалиста. В условиях ограниченной территориальной мобильности часто случается так, что в одном регионе есть определенного рода вакансии, которые нечем заполнить, а в другом — специалисты, лишённые доступа к этим вакансиям.

Такая организация рынка труда обеспечивает расточительную растрату создаваемого вузами интеллектуального капитала. В отсутствие иных способов трудоустройства на первый план выходит использование семейных и дружеских связей. Этот способ поиска работы, к которому в конце 1990-х гг. прибегали около половины новоиспечённых специалистов, часто не предполагает соответствия рабочего места полученной специальности.

Эта ситуация обуславливает почти полную дезориентацию школьников, которые не имеют ясного представления о спросе на рынке профессий, строят планы на основе смутных представлений о престижности и, ошибочно выбрав специальность, нередко разочаровываются, пополняют ряды невостребованных специалистов и ищут работу опять же не по полученной специальности.

### **Непривлекательность научной карьеры**

Воспроизводство научного потенциала общества зависит от сохранения у достаточно большого числа людей позитивного отношения к научной карьере, проявляющегося, помимо прочего, в ориентации выпускников вузов на защиту кандидатских, а в перспективе докторских диссертаций. Статистические данные показывают, что ориентация выпускников вузов на учебу в аспирантуре высока. С 1992 по 2000 гг. число аспирантов выросло с 51915 до 117714 человек, т. е. в 2,3 раза. Две трети аспирантов составляют поступившие сразу после вуза.

Далеко не все поступающие в аспирантуру стремятся заниматься нау-

кой, о чем свидетельствует структура их мотиваций. Прежде всего, лишь у половины поступающих в аспирантуру отмечается желание в будущем заниматься наукой; среди конкурирующих по значимости мотивов отмечаются такие, как отсрочка от службы в армии и облегчение устройства на работу с дипломом кандидата наук. Карьерные мотивации обучения в аспирантуре проявляются в наибольшей степени по таким направлениям, как экономика, юриспруденция, политология, медицина. Что касается естественнонаучных и технических специальностей, то соответствующие кандидатские степени оказывают гораздо меньшую помощь в обеспечении хорошей карьеры и высокого заработка. У идущих в аспирантуру по этим специальностям мотивация на научную работу выражена ярче, но она имеет место на фоне низкого конкурса или отсутствия такового: в 1999–2001 гг. без конкурса поступали по естественнонаучным специальностям 63,3% аспирантов, по техническим — 40,7%, по сельскохозяйственным — 91,2%<sup>17</sup>. Отсутствие конкурса повышает привлекательность аспирантуры как средства продления учебы, отсрочки решения проблем трудоустройства и ухода от службы в армии.

О низкой мотивации аспирантов на научную работу и ослаблении связи аспирантуры с воспроизводством научных кадров ясно свидетельствует низкий процент защит диссертаций. В последние годы заканчивают аспирантуру со своевременной защитой диссертации: по вузовским аспирантурам — 31,5% аспирантов, по аспирантурам НИИ — 22,9% аспирантов<sup>18</sup>.

Мотивация на научную карьеру у аспирантов по окончании аспирантуры значительно ниже, чем при поступлении в нее. В 2002 г. лишь 17,9% аспирантов после аспирантуры хотели быть научными работниками. Важнейшим фактором, отвращающим от научной карьеры, является низкая оплата труда. Около трети аспирантов, окончив аспирантуру, не представляют, чем заниматься дальше, но в науку при этом идти не хотят<sup>19</sup>. Научная карьера не привлекает молодежь, а существующие условия не способствуют ее

*Воспроизводство научного потенциала общества зависит от сохранения у достаточно большого числа людей позитивного отношения к научной карьере, проявляющегося, помимо прочего, в ориентации выпускников вузов на защиту кандидатских, а в перспективе докторских диссертаций.*



*Бюджетное финансирование науки в последнее десятилетие осуществляется по «остаточному» принципу.*

закреплению в науке, что ведет к устойчивому постарению преподавательских и научных кадров.

Заслуживает внимания и такая специфическая тенденция, как ослабление связи получения кандидатских и докторских степеней с научными занятиями как таковыми. С одной стороны, среди диссертантов значительно возросла доля лиц не из мира науки, использующих научные степени как средство повышения личной «солидности». В 2001 г. треть защищенных диссертаций принадлежала таким сторонним соискателям (политикам, бизнесменам, чиновникам и т. п.). С другой стороны, в мире научных учреждений наиболее соблазнительной с точки зрения возобладавших ценностей становится административная карьера, доступ к которой требует обретения надлежащих регалий. Так, с 1992 по 2001 г. число докторов наук в вузах удвоилось. Качество диссертаций, соответственно, упало: эксперты оценивают их уровень в целом как посредственный, отмечая, помимо прочего, рост числа малокомпетентных и заказных диссертаций<sup>20</sup>. Такое положение дел оказывает деморализующее воздействие на тех, кто сегодня нацелен на работу в научных и образовательных учреждениях.

### **Отношение к науке в обществе**

Положение науки в российском обществе в последние годы оценивается как кризисное, а ее перспективы — как туманные (Вставка 8.3). Основанием для такой оценки служат не только объективные трудности российской науки, но и равнодушие к ней со стороны общества.

Научная работа в России сегодня не престижна. Дело не только в том, что лишь немногие хотят всерьез заниматься наукой. Благополучие науки зависит и от интереса общества к ней. Его практически нет. Научная литература издается с большим трудом; жанр научно-популярной литературы почти прекратил свое существование; научно-популярные передачи на радио и ТВ и соответствующие разделы в прессе стали редкостью. За пределами научного мира наука мало кого интересует. В этих условиях общество становится восприимчивым к разным формам паранауки и интеллектуального шарлатанства. Граница между наукой и иррациональными доктринами в общественном сознании все более размывается (Вставка 8.4). Сравнительно равнодушное отношение общества к науке отчасти связано с экономической трансформацией, создавшей для россиян массу более насущных проблем, чем сохранение накопленного научного потенциала. Вместе с тем научный мир не может не реагировать на это равнодушие.

Как равнодушное воспринимается научным миром и отношение к нему со стороны государства. С одной стороны, в официальной позиции государства подчеркивается необходимость поддержки науки; с другой стороны, поддержка эта очень невелика. Бюджетное финансирование науки в последнее десятилетие осуществляется по «остаточному» принципу. Такое финансирование не позволяет научным учреждениям проводить сколько-нибудь серьезные исследования; значительная часть бюджетных ассигнований уходит на выплату заработной

*Вставка 8.3*

### **Оценка перспектив российской науки**

«В ходе проведенного нами исследования половина опрошенных (N = 1100 чел., всероссийская репрезентативная выборка) в той или иной степени признала неотложность проблемы защиты отечественной науки. Однако в системе приоритетов она не является для россиян доминирующей сферой, заметно уступая здравоохранению, социальному обеспечению, образованию, экологии, также нуждающимся в поддержке со стороны государства.

Что касается опрошенных экспертов (в их качестве выступали представители законодательной, исполнительной власти, представители госструктур — руководители концернов, трестов, про-

мышленности, а также бизнесмены — по 80 человек в каждой группе), то представители всех четырех групп при осознании переживаемых российской наукой сложностей дают довольно пессимистические прогнозы относительно ее будущего. Наука, интеллектуальная деятельность не пользуются в современной России материальной и даже моральной поддержкой ни со стороны государства, ни со стороны общественности».

*Источник:* Мансуров В. А., Семенова Л. А. Некоторые тенденции в развитии профессиональных групп российской интеллигенции // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В.А. Ядова. М.: КАНОН-пресс-Ц, 2001. С. 299.

## Из письма академиков Е. Александрова, В. Гинзбурга, Э. Кругликова, В. Фортова в газету «Известия»

«Оказывается, при Культурном центре Вооруженных сил РФ существует "Центр научной астрологии"! Большого издевательства над здравым смыслом трудно придумать... Похоже, что здесь мы — мировые лидеры... В последние годы наблюдается весьма печальная тенденция: силовые министерства привлекают, помимо астрологов, колдунов, экстрасенсов, "ученых", которых наука на порог не

пускает. И в этом движении назад в средневековье Министерство обороны, увы, идет в первых рядах. До сих пор существует в/ч 10003, которая при наличии объективной квалифицированной экспертизы была бы немедленно расформирована... Тайные пружины происходящего очевидны: невежество и коррупция».

Источник: «Известия». № 197 (26514). 25 октября 2003 г. С. 5.

платы, оплату коммунальных услуг, ремонт ветшающих зданий и т. п. Средств на поддержание и обновление материальной базы науки (научного оборудования, лабораторий, полигонов, материалов, реактивов и т. п.) не хватает, вследствие чего происходит ее стремительное устаревание. Уровень жизни ученых при существующей оплате их труда чрезвычайно низок.

Государство, не способное обеспечить запросы науки, исходит из того, что ученые должны сами себя обеспечивать. Но в условиях, когда былые связи между наукой и производством разрушены, когда опоры российской экономики составляют сырьевые отрасли, а наукоемкие отрасли находятся в депрессивном состоянии, достаточного запроса на научные разработки (хотя бы прикладные) со стороны бизнеса нет. В отсутствие этого запроса самфинансирование науки невозможно. Попытки ученых переориентироваться на прикладную науку ведут к ослаблению фундаментальной науки, но не решают их финансовых проблем.

Таким образом, ученые в последние годы живут в атмосфере равнодушия со стороны общества, государства, экономики и бизнеса. Это ведет к тому, что научные кадры в нужной степени не обновляются, стареют и иссыкают. Уровень дохода, ставящий ученого на социальной лестнице ниже кондуктора автобуса и продавщицы столичного супермаркета, эффективно способствует оттоку кадров из научных и образовательных учреждений. Численность научных работников за 1992–2002 гг. уменьшилась в 2 раза. Многие ученые, покинув науку, ушли в бизнес, дабы обеспечить себя и свои семьи. Многие ученые и специалисты в эти годы нашли работу за рубежом (по разным оценкам, от 250 до 500 тыс. чел.). Для России огромный интеллек-

туальный капитал оказался попросту утерян.

Низкий доход и скудная материальная база не стимулируют ученых к серьезным научным исследованиям. В поисках дополнительного дохода многие работают по совместительству; дефицит времени препятствует их вовлечению в научную работу. Преподаватели вузов, традиционно вносящие существенный вклад в развитие фундаментальной и прикладной науки, также часто не имеют ни объективной возможности, ни сил, ни времени на научные занятия. Научная работа не включается в их официальную нагрузку и не оплачивается; многие преподаватели в нескольких местах; обычным делом является сверхзагруженность преподавательской работой; не хватает современной научной литературы и периодики, которые в последнее десятилетие мало поступают в российские научные библиотеки; низкий доход не позволяет большинству преподавателей покупать даже ту научную литературу, которая издается; многие до сих пор не имеют доступа к сетевым информационным ресурсам. Нередко научная работа и публикации вузовских преподавателей приобретают формальный характер, будучи частью навязываемой сверху дополнительной нагрузки или средством карьерного продвижения. В частности, на рынке «научной» литературы почти безраздельно доминируют учебники и учебные пособия, публикация которых лучше всего оплачивается и является необходимым условием получения звания доцента или профессора и защиты докторской диссертации. Качество многих пособий и учебников вызывает серьезные нарекания.

Низкая мотивация на научную работу и привыкание к замене ее разного рода симуляциями не только демора-

*... ученые в последние годы живут в атмосфере равнодушия со стороны общества, государства, экономики и бизнеса. Это ведет к тому, что научные кадры в нужной степени не обновляются, стареют и иссыкают.*

лизуют научное сообщество, но и негативно влияют на его качественные характеристики, способствуя консервации старых знаний и выпадению российских ученых из мирового научного процесса. Это относится, разумеется, не ко всем ученым. Многие добросовестно делают свое дело. Проблема в том, что делают они это вопреки неблагоприятным условиям, в которых

они оказались. Бескорыстная преданность этих людей науке является на сегодняшний день важнейшим ресурсом, который есть у российского общества, если оно хочет развития, основанного на знании. Использование этого ресурса требует бережного отношения к нему, и невозможно без обеспечения научных исследований современной материальной и информационной базой.

\* \* \*

В целом в российском обществе наблюдается двойственное отношение к знанию. С одной стороны, очень высоко ценится формальная образованность, с которой люди связывают личные статусные и карьерные перспективы; с другой стороны, престиж знания как такового и тех профессиональных групп, которые заняты его производством и воспроизводством, низок. При том, что явного антиинтеллектуализма в обществе не наблюдается, желания лично участвовать в производстве и воспроизводстве знания у большинства россиян нет. Производство и воспроизводство знания по большей части не вписывается в жизненные планы россиян, которые склонны делегировать эту необходимую, но не престижную работу другим. Поддержание интеллектуального потенциала в обществе ложится на плечи бескорыстных «фанатиков» знания, готовых идти ради любимого дела на личные жертвы.

В этих условиях учреждения высшего образования не обеспечивают достаточного притока свежих сил в сферы науки, преподавания и наукоемкой экономики. Интеллектуальный капитал, создаваемый вузами, не используется по назначению и в значительной мере теряется; качество его снижается. В силу неразвитости рынка труда многие из тех, кто готов посвятить себя знанию при всей его неprestижности, не могут найти

подходящую работу и реализовать свои устремления. Совокупность этих условий создает дополнительные трудности для России на пути к развитию, основанному на знании, и делает его достаточно проблематичным. Существующие деформации грозят постепенной коррозией всей системы образования и научного производства со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Для преодоления указанных негативных тенденций необходимо, прежде всего, создавать лучшие условия для использования уже имеющихся ресурсов. Образование и наука должны стать приоритетными сферами государственных финансовых вложений. Особое внимание должно быть обращено на улучшение материальной и информационной базы образования и научных исследований. В стратегической перспективе необходима планомерная работа по созданию таких условий, в которых интеллектуальные профессии, обеспечивающие сохранение и прирост знания, стали бы более привлекательными. Это требует пропаганды этих профессий на фоне постепенного улучшения жизненных условий тех, кто эти профессии выбирает. Одним из важных направлений работы могло бы стать создание благоприятных условий для благотворительной поддержки науки и образования (она должна быть выгодной для благотворителей).

*Образование и наука  
должны стать  
приоритетными  
сферами государственных  
финансовых  
вложений.*

<sup>1</sup> См.: Константиновский Д.Л. Институт образования и социальное неравенство // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В.А. Ядова. М.: КАНОН-пресс-Ц, 2001. С. 157.

<sup>2</sup> Общероссийский опрос ФОМ. Осень 2002. Выборка: 6694 домохозяйства (2008 человек). См.: <http://bd.fom.ru/report/cat/man/valuable/obr0301>. По другим данным (Monitoring.ru. Опрос в 7 федеральных окру-

гах. Май 2001. Выборка: 1600 человек), желают дать детям высшее образование более 70% родителей, причем среди горожан этот показатель выше, достигая у горожан с высоким материальным достатком 92%. Данные приводятся по: Образование и наука в процессе реформ: Социологический анализ / Ред.-сост. Д.Л. Константиновский, Л.П. Веревкин. М.: ЦСП, 2003. С. 394.

<sup>3</sup> См.: <http://bd.fom.ru/report/cat/man/valuable/obr0301>.

<sup>4</sup> Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: Центр социального прогнозирования, 2002. С. 296, 299.

<sup>5</sup> Андросова О.А. Ценность образования и профессии педагога в системе ценностей российских учителей // Образование и наука в процессе реформ... С. 194.

<sup>6</sup> Общероссийский опрос ВЦИОМ. Май 2000. Выборка: 1600 человек. См.: <http://shkola.spb.ru/12-letka/index.phtml?cid=3&nid=3>.

<sup>7</sup> Андросова О.А. Указ. соч. С. 197.

<sup>8</sup> <http://bd.fom.ru/report/cat/man/valuable/obr0301>.

<sup>9</sup> Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч. С. 275-278; <http://bd.fom.ru/report/cat/man/valuable/obr0301>.

<sup>10</sup> Мансуров В.А., Семенова Л.А. Некоторые тенденции в развитии профессиональных групп российской интеллигенции // Россия: трансформирующееся общество. С. 300.

<sup>11</sup> Хохлушкина Ф.А. Жизненные стратегии молодежи Новосибирска после получе-

ния среднего и начального профессионального образования // Образование и наука в процессе реформ... С. 115, 119; ее же. Работа и учеба как способы профессиональной самореализации выпускников начальных и средних профессиональных учебных заведений // Там же. С. 150-151.

<sup>12</sup> Хохлушкина Ф.А. Работа и учеба... С. 155; Вознесенская Е.Д., Чердниченко Г.А. Социальная мобильность и образовательные траектории молодежи со средним образованием // Там же. С. 73-74, 77-79; Социальная стратификация российского общества / Отв. ред. З.Т. Голенкова. М.: Летний сад, 2003. С. 258.

<sup>13</sup> Константиновский Д.Л. Молодежь и образование между свободой выбора и необходимостью // Образование и наука в процессе реформ... С. 26-27.

<sup>14</sup> Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч. С. 311.

<sup>15</sup> Данные взяты: там же. С. 290, 292, 291, 294.

<sup>16</sup> ФОМ. Всероссийский опрос городского и сельского населения. 28 декабря 2002 г. Выборка: 1500 человек. См.: <http://bd.fom.ru/report/cat/humdrum/work/of030306>.

<sup>17</sup> Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч. С. 341.

<sup>18</sup> Там же. С. 324.

<sup>19</sup> Зайцев С. Б. Аспиранты о проблемах в системе подготовки кадров высшей квалификации // Образование и наука в процессе реформ... С. 358, 359, 364.

<sup>20</sup> Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч. С. 128, 220, 329-330, 355-365.

