

УДК 33

DOI:10.34670/AR.2021.32.63.058

**Государственный контроль (надзор) в российском
профессиональном образовании: институциональные основания
и модельные возможности**

Чашин Владимир Владимирович

Доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Уральский институт фондового рынка,
6200100, Российская Федерация, Екатеринбург,
ул. Сибирский тракт, 35;
e-mail: info@uifr.ru

Аннотация

В эпоху кризиса индустриального мира массовое профессиональное образование, с одной стороны, по-прежнему продолжает положительно влиять как на личные траектории социальной жизни обучающихся, так и на национальные экономики в целом. С другой стороны, система высшего образования в России в настоящее время переживает период значительных институциональных изменений, связанных со стремлением государства обеспечить доступность блага высшего образования, высокое качество и результативность образовательных отношений, достоверность сигналов высшего образования на рынке труда. В то же время инструментарий, выбранный регулятором, – ужесточение надзора и мониторинга деятельности вузов, – позволяет достичь эффективного институционального равновесия лишь при определенных условиях и требует дополнительного анализа сбалансированности издержек-выгод в отношении именно общественной выгоды. И в данном случае теория сигналов и некоторые контрактные модели «принципал-агент» способны стать надежным фундаментом для объяснения особенностей институционального дизайна сферы профессионального образования, в частности, образования высшего. Анализ сложившейся ситуации в области высшего образования, прежде всего, в институциональном аспекте, а также определению концептуальных подходов к оптимизации надзорной деятельности в сфере высшего образования в России посвящена данная статья.

Для цитирования в научных исследованиях

Чашин В.В. Государственный контроль (надзор) в российском профессиональном образовании: институциональные основания и модельные возможности // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. № 12А. С. 578-589. DOI:10.34670/AR.2021.32.63.058

Ключевые слова

Высшее образование, сигналы, экономический оппортунизм, Государственный контроль, надзор.

Введение

Образование является особой областью социальной деятельности. Такая оценка уместна в отношении как общего, так и профессионального (в частности, высшего) образования. С наступлением индустриальной эпохи, развитием массового производства профессиональное образование приобрело характер тотального процесса, пронизывающего все слои общества. В постиндустриальном, информационном обществе профессиональное образование сформировалось в качестве самостоятельного крупного сектора экономики, оказывающего на национальную и мировую экономику системное влияние.

Система высшего образования в России в настоящее время переживает период значительных институциональных изменений, связанных со стремлением государства обеспечить доступность блага высшего образования, высокое качество и действенность образовательных отношений, достоверность сигналов высшего образования на рынке труда. В то же время инструментарий, выбранный регулятором, – ужесточение надзора и мониторинга деятельности вузов, – позволяет достичь эффективного институционального равновесия лишь при определенных условиях и требует дополнительного анализа сбалансированности издержек-выгод в отношении именно общественной выгоды. Анализу сложившейся в России ситуации в сфере высшего образования, прежде всего, в институциональном аспекте, а также определению концептуальных стратегических подходов к оптимизации надзорной деятельности в сфере высшего образования в России посвящена данная работа.

Образование с точки зрения экономической теории

Функции и эффекты профессионального образования в современной экономической науке интерпретируются в рамках трех основных подходов. Во-первых, инвестиции в профессиональное образование считаются одним из главных источников культурного и человеческого капитала [Беккер, 2003]. А культурный и человеческий капитал в свою очередь признается главенствующим фактором устойчивого экономического развития [Sianesi, Van Renssen, 2003]. Здесь профессиональное образование рассматривается как сфера производства специалистов различных уровней для всех отраслей экономики, а также пространство возможностей для совершенствования и комплексного развития человека не только как работника, но и как творческой личности.

Во-вторых, профессиональное образование рассматривается в качестве институционального канала как вертикальной, так и горизонтальной социальной мобильности. Именно благодаря образованию, например, в современном обществе существуют устойчиво работающие «социальные лифты» [Слободенюк, Аникин, 2018; Тамбовцев, Рождественская, 2014]. Меритократический подход, основанный на образовательной селекции, в этом случае обеспечивает наличие системы стимулов, благодаря которым экономические агенты считают целесообразным, по крайней мере, пытаться во время обучения максимально развить свои способности в ориентации на вертикальную социальную динамику.

В-третьих, с точки зрения некоторых теоретических позиций профессиональное образование играет важную трансакционную роль в экономике, являясь системой производства специфических сигналов, пополняющих информационное пространство агентов на рынке труда и позволяющих им принимать решения с относительно меньшими издержками [Arrow, 1973; Stiglitz, 1975]. Поясним: одной из главных проблем взаимоотношения работодателя и работника

является неопределенность качества будущего сотрудника. И если инструмент уменьшения этой неопределенности отсутствует, фирма при найме вынуждена платить усредненному работнику усредненную же зарплату. Это лишает одаренных и добросовестных агентов стимулов повышать уровень своей квалификации и усердно трудиться (ведь их вознаграждение не будет отличаться от зарплаты нерадивых и неумелых сотрудников). Для решения этой информационной, по сути, задачи предприятия вынуждены будут прикладывать усилия для проверки и сортировки нанимающегося персонала, затрачивая на это существенные (особенно в масштабах всей экономики) средства.

Один из авторов теории сигналов М. Спенс, собственно, и предположил, что образование помогает решать проблему неопределенности качества персонала при найме [Spence, 1973]. В рамках упрощенных моделей данный механизм выглядит следующим образом. Работодатель объявляет, что будет платить более высокую зарплату людям с дипломом об образовании. Тогда, если величина зарплаты подобрана верно, диплом предъявят действительно качественные будущие работники. Ведь процесс получения образования не бесплатен (даже если он реализуется за бюджетный счет, необходимо принимать в расчет и собственные усилия студента). И стоит предположить, что неуспешные обучающиеся понесут в среднем большие издержки на высшее образование, чем усердные и талантливые студенты. Соответственно, если прогнозируемые доходы (зависящие от ожидаемого уровня заработной платы) не будут окупать затрат на образование, экономический агент получать его не станет вовсе. Иными словами, система образования в качестве (в данном случае) генератора транзакционных издержек для будущих соискателей рабочих мест помогает работодателям сортировать нанимаемых работников и тем самым снижать собственные транзакционные издержки. Речь здесь в оптимизационном ключе идет, таким образом, о сбалансированности описанных процессов в ориентации на общественную выгоду.

Теория сигналов действительно способна стать надежным фундаментом для объяснения особенностей институционального дизайна сферы профессионального образования, в частности, образования высшего. В эпоху кризиса индустриального мира массовое высшее образование, с одной стороны, по-прежнему продолжает положительно влиять как на личные эвентуальные траектории социальной жизни обучающихся, так и на национальные экономики в целом. Например, российские исследователи Е. Слободенюк и В. Аникин в статье «Где пролегает «черта бедности» в России?» показали, что люди, не имеющие высшего образования, сегодня подвержены большим рискам оказаться у черты или даже за чертой бедности, чем те, кто высшее образование получил [Слободенюк, Аникин, 2018].

С другой стороны, набирает силу тенденция несоответствия полученного образования (и квалификации) реальной профессиональной позиции (и доходам). Здесь стоит упомянуть дискуссию Дж. Стиглица и П. Кругмана о «перепроизводстве» специалистов с высшим образованием в экономике США. Качество и масштабы современного высшего образования, иными словами, вызывают вопросы.

Государству, таким образом, сегодня приходится решать три далеко не всегда совпадающие в целевом и критериальном отношении проблемы: обеспечить соответствие формируемого в процессе высшего образования человеческого капитала задачам экономического развития; удерживать динамические стимулы вступающих в фазу экономической активности когорт населения на высоком уровне, предоставляя им высшее образование как доступный канал социальной мобильности — с соблюдением принципа прозрачности правил игры (либо организовать альтернативные «социальные лифты» в сочетании с действенным их

продвижением среди агентов). Наконец обеспечить производство сигналов высшего образования на эффективном транзакционном уровне, в т.ч. не допуская переполнения и чрезмерной эксплуатации образования как канала социальной мобильности, и не превышая уровня издержек образования в качестве транзакционного фильтра сверх необходимого с точки зрения общественной выгоды.

Указанное отчасти объясняет современную риторику государства в отношении высшего образования. В частности, традиционной является тема «перепроизводства» специалистов с высшим образованием в рамках некоторых направлений подготовки: например, юристов и экономистов. Здесь может, безусловно, возникнуть вопрос: если образование сегодня как минимум включает в себя элементы рыночной деятельности, и к тому же тесно связано с рынком труда, корректно ли говорить в отношении этой социально-экономической сферы о дефиците или избытке? При ответе на этот вопрос, даже если попытаться уйти от прямого обсуждения сложной проблемы: может ли образование быть услугой, стоит все же учитывать специфику образования как блага. Во-первых, образование является благом доверительным. Это означает, что возможности индивидов при анализе (экспертизе) качества вузов и направлений подготовки ограничены. При этом вузы в конкурентной борьбе могут производить сигналы, эффективность которых не связана прямо с качеством услуг образования, формируемым человеческим капиталом и потенциалом осваиваемой профессии на рынке труда [Drewes, Michael, 2006; Remler, Pema, 2009; Siow, 1997]. В результате, во-вторых, движимые краткосрочными мотивами, индивиды могут совершать выбор, отрицательные последствия которого и для самих агентов, и для экономики в целом реализуются с лагом (в т.ч. из-за особенностей образовательного цикла) в долгосрочном периоде.

Таким образом, в случае с высшим образованием мы если и имеем дело с рынком, то с рынком, в отношении которого риск реализации классической ситуации «провала» весьма высок. В данной работе речь в контексте потенциальной неэффективности идет об информационно-сигнальной деятельности в сфере высшего образования. От этих процессов зависит выбор студентов и поведение предприятий-работодателей, что, в общем, определяет вектор развития всей системы профессионального образования. Ведь сильные стимулы в образовании влияют не только на мотивацию агентов с высоким потенциалом, они значимы для всех участников, актуальных и потенциальных. В этом, собственно, и заключается проблема организации каналов социальной мобильности или распределения агентов по релевантным их возможностям профессиональным позициям. В зависимости от конфигурации сигнальных условий доступа к высокооплачиваемым рабочим местам могут формироваться целые рынки, нацеленные на обеспечение этого доступа для тех, кто готов заплатить эффективную цену. И при определенных обстоятельствах, по крайней мере, часть сферы высшего образования может трансформироваться в такой рынок, рынок производства сигналов, облегчающих, в т.ч. при помощи оппортунистических технологий, доступ к ренте на рынке труда. Это накладывает особые обязательства на государство в вопросах регулирования системы образования.

Институт государственного надзора в свете теории контрактов: обеспечение устойчивости к сговорам и надзор за надзором

Анализ указанных в предыдущей части работы проблем существенным образом зависит от выбранной концептуальной и модельной исследовательской «оптики». Так, теория сигналов рассматривает образовательные организации как своеобразные институционально

оформленные механизмы, обеспечивающие (регулирующие) выполнение простого условия сортировки при получении будущими работниками профессионального образования. Однако эта деятельность в свою очередь нуждается в регулятивном надзоре, и данный процесс в теоретическом смысле может быть представлен с различных позиций. Воспользуемся модельными возможностями теории контрактов в варианте исследований институтов надзора Ж.-Ж. Лаффона [Лаффон, 2008].

Пусть все претенденты (агенты) на получение (производство) диплома как сигнала делятся на два типа: агенты с низкими издержками и агенты с высокими издержками получения образования. И если мы интерпретируем деятельность профессиональной образовательной организации в качестве надзора за соблюдением стандартности правил и условий производства студентами издержек образования, то, соответственно, мы можем зафиксировать, что у надзора и агента появляются возможности для сговора, смысл которого в сфере профессионального образования можно представить следующим образом.

Образовательная организация может предложить студенту имплицитный контракт, предполагающий формирование у последнего информационной ренты при помощи дифференциации (обеспечения нестандартных) условий производства специфических издержек образовательной (аттестационной) деятельности. Особенности рассматриваемой сферы увеличивают вероятность развития данных процессов: сотрудничество вузов и студентов носит долговременный характер, где взаимные высокоспецифичные инвестиции при выполнении контракта осуществляются в несколько этапов, позволяя сторонам контролировать достоверность неформальных договорных обязательств. Тем самым транзакционные издержки имплицитного контракта сговора становятся для сторон приемлемыми.

Самой распространенной идеей предотвращения указанного сговора является передача контроля над деятельностью образовательных организаций специализированному государственному органу, который, по существу, обеспечивает контроль над стандартизацией надзорной технологии вузов (в терминах рассматриваемого в данном разделе подхода – надзор за надзором).

В таком случае государство (в лице уполномоченного исполнительного органа – принципала), согласно Ж.-Ж. Лаффону, имеет ясную стратегию: для предупреждения сговора студента и образовательной организации (агента и надзора) необходимо, чтобы выгода участников процесса от деятельности вне сговора была выше, чем их выгода от сговора за исключением транзакционных издержек на организацию сговора (чистый интерес сговора).

По Лаффону, достичь этого можно тремя путями:

- усилив предполагаемым сторонам сговора стимулы в отношении деятельности вне сговора;
- уменьшив брутто-выгоду сговора;
- увеличив транзакционные издержки сговора.

Конкретные формы реализации данных направлений профилактики сговоров могут принимать иногда далеко неочевидные очертания. Именно так, например, с точки зрения описываемой позиции, можно интерпретировать стимулирование государством научной деятельности, реализуемой российскими организациями высшего образования в рамках программы эффективного контракта. Финансирование выполнения научных проектов, подготовки статей, монографий способствует снижению заинтересованности работников образовательных организаций в развитии неформальных отношений со студентами, поддерживая при этом издержки образования для последних на высоком уровне [Siow, 1997].

Однако самым распространенным инструментом предупреждения сговоров является

периодический надзорный мониторинг деятельности образовательных организаций, основанный на контроле выполнения вузами ряда показателей. В данном случае предполагается, что обеспечение соответствия внутривузовских процессов данным показателям при отсутствии реального контроля образовательных организаций за издержками образования студентов окажется слишком дорогим и тем самым уменьшит стимулы агентов к участию в сговорах. Таким образом, увеличение транзакционных издержек в настоящее время является для бюрократических структур от образования основным способом профилактики сговоров образовательных организаций и студентов.

Институт государственной аккредитации с точки зрения сигнальной теории: обеспечение двойного разделяющего равновесия и транзакционные издержки

Взаимодействие государства, образовательных организаций и студентов в описанном выше контексте можно объяснить и при помощи прямого расширения теории сигналов в образовании. Как уже было указано выше, образование на рынке труда с точки зрения производства сигналов рассматривается в концепции М. Спенса [Spence, 1973]. В свойственных этой теоретической установке моделях образовательные организации (например, высшего образования) выполняют транзакционную роль. Выдаваемые вузами дипломы являются маркерами, свидетельствующими, что их обладатели сумели пройти стандартное обучение с достаточно низкими издержками для того, чтобы ожидаемая зарплата с учетом ренты диплома окупала их. Такая ситуация характерна, прежде всего, для студентов с высокими способностями, мотивацией, самоконтролем. Эти качества, вероятно, положительно могут сказаться и на их будущей трудовой деятельности, что делает таких выпускников привлекательными для работодателей.

Однако важной проблемой реализации разделяющего равновесия и самовыявления агентов (ситуации, при которой агенты с низким качеством первичного человеческого капитала не заинтересованы в получении высшего образования, и, следовательно, дипломы предъявят лишь «качественные» претенденты на рабочие места) является обеспечение стандартного характера производства сигналов (дипломов), соответствующего выполнению условия Спенса-Миррлиса. И именно при вышеописанном сговоре образовательной организации и студента возникает возможность вариативности образовательных технологий, а значит, и величины издержек высшего образования (при которых выполняется условие участия агента). Иными словами, некоторые из альтернативных технологий образования могут быть эффективными и для нерадивых, немотивированных обучающихся (допустим, из-за снижения требований текущего контроля и аттестационных мероприятий, за которыми статус основного надзорного механизма образовательной организации и может быть закреплён).

Такое развитие событие прежде всего возможно для организаций высшего образования, действующих в конкурентной среде с элементами рыночной деятельности. В результате подобного рода процессов может сложиться ситуация, описанная Дж. Акерлофом для случая рынка поддержанных автомобилей: сигнальная функция высшего образования деградирует, транзакционные издержки предприятий, вынужденных прибегать к частным способам информационного обеспечения найма персонала, повышаются, снижается эффективность всей экономики.

Традиционно обязанность регулирования качества и соответственно уровня издержек

получения высшего образования возлагается исследователями на государство. И одним из распространенных в мировой практике средств стандартизации сигналов образования на рынке труда (и для работодателей, и для абитуриентов – будущих работников) является процедура аккредитации – государственной или общественно-профессиональной. В частности, в России в настоящее время в массовом порядке практикуется именно государственная аккредитация (процедуры же профессиональной аккредитации только начинают внедряться). Важно при этом отметить, что в России государственная аккредитация действительно является одним из главных условий привлечения студентов, это касается и частных, и государственных вузов. В целом аккредитация, по замыслу регулятора, как интегральный сигнал – или «свертка» оценок ряда характеристик вузов, должна свидетельствовать о соблюдении организацией стандартных требований к качеству, а в нашем случае – к уровню стандартизации производства издержек высшего образования, т.е. информировать заинтересованных агентов (потенциальных работников и работодателей) о соблюдении условия разделяющего равновесия и гарантии меритократического доступа к ренте диплома.

Интересно, однако, что, с точки зрения сигнальной теории, аккредитация порождает необходимость развития системы производства сортирующих сигналов второго уровня. В данном случае государство-принципал сообщает вузам-агентам, что готово при предъявлении специфических сигналов предоставлять доступ к ренте государственной аккредитации. Соответственно, образовательные организации (эффективные), ожидающие, что увеличение потока студентов, следовательно, и доходов от обладания аккредитацией, превысит расходы на создание квалифицирующих сигналов, предъявят такие сигналы. Остальные вузы (неэффективные) не будут проходить аккредитационные процедуры (для них условие участия не будет выполняться), и на рынке труда, таким образом, действенность сигнальной системы будет поддерживаться комплексно. При этом государство не отказывает обладателям аккредитации и вправе на конкурентную борьбу, т.е. на создание вузами маркетинговых сигналов, обеспечивающих удовлетворение разнообразия отраслевого спроса на подготовленный персонал и вариативности индивидуальных интересов студентов.

Однако, конечно, проблема обеспечения стандартности сигналов остается актуальной и для этого уровня сигналообразования. Вузы вполне способны реализовывать оппортунистические технологии, при которых аккредитационные сигналы не будут достоверными (наличие вариативности технологий, различных уровней издержек и частной информации – базовые предположения теории контрактов). Дело осложняется и тем, что здесь государство является одновременно и реципиентом сигналов (распределителем ренты аккредитации), и инстанцией, задающей, по крайней мере, нормативные и технологические рамки производства сигналов, необходимых для получения ренты, что порождает дополнительные возможности для возникновения сговоров.

Следовательно, мы можем говорить в данном случае о необходимости обеспечения двойного разделяющего равновесия (эффективность сигнального самовыявления потенциальных работников на рынке труда является функцией эффективности сигнального самовыявления вузов в пространстве государственной аккредитации) в рамках высокоинтегрированной структуры, сходной с политико-бюрократической системой. Структура эта имеет схематически следующий вид: «принципал первого уровня (политик) – надзорный орган первого уровня-принципал второго уровня (орган исполнительной власти) – агент первого уровня-надзор второго уровня (образовательная организация) – агент второго уровня (студент-потенциальный работник)». Здесь полной информацией, в рамках нашего

подхода, в случае сговора будут владеть на любом уровне системы одноуровневые надзорный орган и агент, но не принципал.

В данном случае государственная аккредитация становится основным процессом модели, представляя собой, по сути, институциональный механизм производства вторичных сигналов на рынке труда. При этом задача по формированию институционального контрактного дизайна имеет те же очертания: обеспечить разделяющее равновесие в сфере профессионального образования. Это предполагает, что принцип обратной корреляции качества производства первичных сигналов (дипломов об образовании) и стоимости (обобщенной) государственной аккредитации будет сочетаться с эффективным уровнем выгоды вузов от обучения студентов, зависящим от величины заработных плат на рынке труда. Иными словами, процедура государственной аккредитации должна не столько контролировать процессы, сколько создавать условия и стимулы для самовыявления вузов: обладающие нерелевантным набором компетенций образовательные организации при правильном подборе параметров и процедур должны в принципе отказываться от попыток получить аккредитацию.

С этой точки зрения необходимо полнее раскрыть тезис о привлекательности различного рода сговоров между надзорами и агентами различных уровней при наличии конкуренции и элементов рыночной деятельности в сфере образования с учетом идей, изложенных, например, Хольстромом и Милгромом в статье «Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design» [Holmstrom, Milgrom, 1991].

Деятельность вузов при таком объединяющем рассмотренные модели (сигнальные и контрактные) подходе можно представить в качестве многозадачного процесса. С одной стороны, образовательные организации, использующие в своей деятельности оппортунистические технологии, должны участвовать в производстве сигнала государственной аккредитации, с другой стороны, – в рамках имплицитного контракта сговора, предоставлять студентам специфические (льготные) условия производства диплома как сигнала. Очевидно, что эти два процесса не совпадают по целям и требуют переключения (сигнальный образ образовательной организации при государственной аккредитации может значительно отличаться от рыночных сигналов имплицитного контракта со студентами). Между тем с точки зрения аккредитационного органа сигнал аккредитации должен скорее иметь статус индекса, отражающего реальные результаты реализации формального контракта студента и образовательной организации, и сильно коррелирующего с рыночными сигналами вуза.

Здесь важно осознавать сущность различия альтернативных стимулов при осуществлении указанного многозадачного процесса. Как указывают Хольстром и Милгром, в процессах с лучшими возможностями наблюдения, измерения и верификации, как правило, выбирается вариант сильного стимулирования (например, за результат), и, напротив, – в слабоструктурированных процессах налицо тенденция реализации контрактов со слабыми стимулами. Соответственно в мультизадачных процессах деятельность с сильными стимулами может «оттягивать» ресурсы от деятельности со слабым стимулированием. В рассматриваемой нами сфере деятельности к процессам с сильными стимулами можно отнести производство сигналов аккредитации, хорошо формализованное и обеспеченное верификационными процедурами. А вот в качестве процессов со слабыми стимулами можно рассматривать реализацию образовательной организацией образовательной технологии во взаимодействии с дифференцированным потоком обучающихся. Сильный процесс, как говорилось выше, будет требовать все больше ресурсов, но при этом – в силу взаимной конкуренции – и для сильного, и для слабого процесса можно предположить возникновение тенденции к дрейфу в сторону

оппортунистических технологий. Парадоксально, но именно этот дрейф и может являться тактической целью надзорной политики.

Сортировка образовательных организаций в данном случае обеспечивается следующим механизмом. Образовательной организацией производятся рыночные (маркетинговые) сигналы (информация о величине издержек обучения для абитуриентов – соискателей ренты диплома о высшем образовании на рынке труда) и нормативные сигналы аккредитации (информация о величине издержек обучения для органов государственного надзора). Эти два вида сигналов при наличии оппортунистических технологий в их производстве с течением времени все меньше коррелируют друг с другом. Более того, при увеличении издержек получения государственной аккредитации образовательная организация может расширять оппортунистическую деятельность по организации сговоров с обучающимися, т.е. усиливать снижение издержек студентов-потенциальных работников (в стремлении компенсировать рост собственных сигнальных издержек). Но это ведет лишь к еще большему увеличению аккредитационных издержек, ведь корреляция конкурирующих процессов уменьшается еще больше. В результате можно предположить, что образовательная организация в определенный момент времени провалит аккредитационный (надзорный) процесс и будет в качестве неэффективной элиминирована из информационного пространства рынка труда.

Заключение. Генерация транзакционных издержек как профилактика оппортунистической деятельности

Нет причин считать все описанное выше результатом сознательных действий государственных органов. Предположение о наличии государственного управляющего-максимизатора едва ли может считаться реалистичным. Скорее всего, мы имеем дело с непреднамеренным результатом цепи типичных для каждого уровня государственного управления решений и применения соответствующего инструментария достижения целей. На политическом уровне речь идет, в частности, о декларируемых формальных задачах: повышение конкурентоспособности российского высшего образования и престижа российских вузов на мировом уровне, а также соответствия профессионального образования процессам модернизации национальной экономики. Бюрократический аппарат, как правило, решает такие задачи при помощи введения системы специальных показателей и правил производства сигналов, демонстрирующих их достижение (здесь традиционно важна вера принципала в связь сигнала с желанным качеством процесса).

Едва ли надзорная инстанция всерьез задумывается о кибернетических эффектах фильтра транзакционных издержек, порождаемых ее деятельностью и связанных с возможностью вывода отрасли со значительным присутствием оппортунистических технологий из состояния объединяющего равновесия. Однако вне зависимости от стратегических замыслов надзора острие транзакционного фильтра направляется именно в сторону стимулирования конфликта выбора между издержками, формирующими, с одной стороны, привлекательный маркетинговый образ вуза (и влияющими на краткосрочные стимулы абитуриентов), и издержками надзорного сигнализирования, определяющими отношение к образовательной организации со стороны государства (что влияет на долгосрочные последствия взаимодействия профессионального образования и рынка труда). Говоря иначе, усиление транзакционного сектора сферы образования, как было замечено выше, приводит в краткосрочном периоде к акселерации (в т.ч. вузами-оппортунистами) стратегии нестандартного производства сигналов.

Однако в долгосрочном периоде это ведет к маргинализации студентов таких образовательных организаций, окончательному рассогласованию процессов производства рыночных и надзорных сигналов и, следовательно, к запретительному уровню транзакционных издержек вуза-оппортуниста.

Описанное напоминает специфический ухудшающий отбор, где надзор и генерируемые надзорными процессами транзакционные издержки стимулируют самовыявление образовательных организаций с нестандартными образовательными процессами и студентов с нестандартными запросами. Указанные агенты в подобного рода условиях все активнее осуществляют поиск друг друга. Далее масштабы и степень влияния дополнительных транзакционных издержек со временем приводят к элиминации организаций, выбравших стратегию реализации дифференцированных образовательных технологий. При этом мы можем наблюдать парадоксальные краткосрочные эффекты (их в качестве разновидности скрининговых ошибок первого рода необходимо учитывать при оценке общественной выгоды): организации, сделавшие ставку на рыночные сигналы, и, как ни странно, на качество образования, но не на производство формальных сигналов надзора, лишаются сигнала эффективности (аккредитации) в ходе контрольных мероприятий. Однако могут присутствовать также и долгосрочные (именно и желаемые политиком-принципалом) последствия: в долгосрочном периоде при помощи описанных выше транзакционных фильтров устраняются организации с высокой долей оппортунистической деятельности, т.е. с относительно высокими транзакционными издержками аккредитации.

Иными словами, при ужесточении надзора образовательные организации в целях минимизации транзакционных издержек дрейфуют к институциональным формам отношений, предполагающим наличие чисто формальных контрактов с обучающимися и снижение интенсивности рыночной деятельности. В результате образовательное пространство в целом усредняется, а вузы оказываются втянутыми в гонку производства все новых сигналов формальной надзорной эффективности. Транзакционные издержки отрасли растут, и в этот момент особенно актуальной становится необходимость учета общественной выгоды при оценке сбалансированности величины таких издержек и их эффектов.

Библиография

1. Беккер Г. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки // Человеческое поведение. Экономический подход. М., 2003. 672 с.
2. Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политическая экономия. М., 2008. 310 с.
3. Слободенюк Е.Д., Аникин В.А. Где пролегает «черта бедности» в России? // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 104-127.
4. Тамбовцев В., Рождественская И. Реформа высшего образования в России: международный опыт и экономическая теория // Вопросы экономики. 2014. № 5. С. 97-108.
5. Arrow K.J. Higher Education as a Filter // Journal of Public Economics. 1973. No. 2 (3). P. 193-216.
6. Drewes T., Michael C. How Do Students Choose a University? An Analysis of Applications to University in Ontario, Canada // Research in Higher Education. 2006. Vol. 47. No. 7. P. 781-800.
7. Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, & Organization. 1991. Vol. 7. Special Issue. P. 24-52.
8. Remler D.K., Pema E. Why do Institutions of Higher Education Reward Research While Selling Education? // NBER Working Paper. 2009. No. 14974. URL: <http://www.nber.org/papers/w14974>
9. Sianesi B., Van Rens J. The Returns to Education: Macroeconomics. // Journal of Economic Surveys. 2003. Vol. 17. No. 2. P. 157-200.
10. Siow A. Some Evidence on the Signaling Role of Research in Academia // Economics Letters. 1997. Vol. 54. No. 3. P. 271-276.
11. Spence M. Job Market Signaling // The Quarterly Journal of Economics. 1973. Vol. 87. No. 3. P. 355-374.

12. Stiglitz J.E. The Theory of Screening, Education, and the Distribution of Income // *The American Economic Review*. 1975. June. P. 283-300.

State control (supervision) in Russian vocational education: institutional foundations and model opportunities

Vladimir V. Chashchin

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Management and Marketing,
Ural Institute of Stock Market,
6200100, 35, Sibirskii Trakt str., Ekaterinburg, Russian Federation;
e-mail: info@uifr.ru

Abstract

In the era of the crisis of the industrial world, mass professional education, on the one hand, continues to positively influence both the personal trajectories of the social life of students and the national economies as a whole. On the other hand, the system of higher education in Russia is currently undergoing a period of significant institutional changes associated with the desire of the state to ensure the availability of the benefits of higher education, the high quality and effectiveness of educational relations, and the reliability of higher education signals in the labor market. At the same time, the tools chosen by the regulator, such as tightening supervision and monitoring of the activities of universities, allow achieving an effective institutional balance only under certain conditions and requires additional analysis of the balance of costs and benefits in relation to the public benefit. And in this case, the theory of signals and some contract models of “principal agent” can become a reliable foundation for explaining the features of the institutional design of the sphere of vocational education, in particular, higher education. This article is devoted to the analysis of the current situation in the field of higher education, primarily in the institutional aspect, as well as the definition of conceptual approaches to optimizing supervisory activities in the field of higher education in Russia.

For citation

Chashchin V.V. (2021) Gosudarstvennyi kontrol' (nadzor) v rossiiskom professional'nom obrazovanii: institutsional'nye osnovaniya i model'nye vozmozhnosti [State control (supervision) in Russian vocational education: institutional foundations and model opportunities]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 11 (12A), pp. 578-589. DOI:10.34670/AR.2021.32.63.058

Keywords

Higher education, signals, economic opportunism, state control, supervision.

References

1. Arrow K.J. (1973) Higher Education as a Filter. *Journal of Public Economics*, 2 (3), pp. 193-216.
2. Becker G. (1978) Investment in Human Capital: Effects on Earnings. In: *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.

3. Drewes T., Michael C. (2006) How Do Students Choose a University? An Analysis of Applications to University in Ontario, Canada. *Research in Higher Education*, 47, 7, pp. 781-800.
4. Holmstrom B., Milgrom P. (1991) Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7, Special Issue, pp. 24-52.
5. Laffont J.-J. (2001) *Incentives and Political Economy*. Oxford.
6. Remler D.K., Pema E. (2009) Why do Institutions of Higher Education Reward Research While Selling Education? *NBER Working Paper*, 14974. Available at: <http://www.nber.org/papers/w14974> [Accessed 02/02/2022]
7. Sianesi B., Van Rens J. (2003) The Returns to Education: Macroeconomics. *Journal of Economic Surveys*, 17, 2, pp. 157-200.
8. Siow A. (1997) Some Evidence on the Signaling Role of Research in Academia. *Economics Letters*, 54, 3, pp. 271-276.
9. Slobodenyuk E.D., Anikin V.A. (2018) Gde prolegat «cherta bednosti» v Rossii? [Where is the “poverty line” in Russia?]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 1, pp. 104-127.
10. Spence M. (1973) Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87, 3, pp. 355-374.
11. Stiglitz J.E. (1975) The Theory of Screening, Education, and the Distribution of Income. *The American Economic Review*, June, pp. 283-300.
12. Tambovtsev V., Rozhdestvenskaya I. (2014) Reforma vysshego obrazovaniya v Rossii: mezhdunarodnyi opyt i ekonomicheskaya teoriya [Reform of higher education in Russia: international experience and economic theory]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 5, pp. 97-108.