

УДК 378.1(476)

**ИЗДЕРЖКИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
БЕЛАРУСИ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ
И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

А. М. БОНДАРЕВА

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого»,
Республика Беларусь*

В. Э. КСЕНЗОВА

Белорусский государственный университет, г. Минск

Ключевые слова: трансформационные издержки, транзакционные издержки, эндогенные и экзогенные факторы, внутренние и внешние контракты, оппортунистическое поведение, информационная асимметрия, дистанционное обучение, коммерциализация вузовских структур, оптимизация издержек.

Введение

Необходимость снижения издержек в ходе производства услуг образования продиктована задачами современного периода, когда университет, будучи организационно-правовой формой социального предпринимательства, сориентирован не только на извлечение полезности для общества, но и выгоды (прибыли) для себя.

Выработка производственной стратегии университета предполагает учет такой особенности формирования спроса на услуги образования, когда *образование – продукт, спрос на который в будущем полностью не определен*. Реализация этой особенности связана, во-первых, с невозможностью прогнозировать ожидания домохозяйств относительно доходности тех или иных форм занятости и, соответственно, выбирать форму и специализацию в обучении; во-вторых – с невозможностью предусмотреть все «состояния будущего», или, другими словами, современные университеты не могут гарантировать «пожизненную ренту» получившим образованием из-за быстрой смены самого знания. Образование является доверительным благом, качественные характеристики которого не могут быть установлены заказчиком самостоятельно ни до, ни после выполнения контракта. Указанная особенность делает *контракт между продавцом услуг образования и их покупателем неполным*. Исследование контрактных отношений перспективно в части решения задачи оптимизации издержек, которая и является целью данной работы.

Издержки университета как фирмы условно можно разделить на трансформационные и транзакционные.

1. Трансформационные издержки: понятие, классификация, факторы

Трансформационные издержки для высшего учебного заведения – те, которые возникают собственно в процессе обучения студентов, аспирантов, слушателей. Это все те затраты продавца услуг, которые бы он нес, продавая товар самому себе.

Трансформационные издержки вуза связаны с преобразованием особенных приобретаемых вузом ресурсов в образовательную услугу. Данные ресурсы могут быть классифицированы как стандартные (здания и сооружения, оборудование, необходимые для

обучения студентов) и специфические (труд профессорско-преподавательского состава (ППС) и научных сотрудников). Процесс переноса стоимости трансформационных издержек происходит через расходование жизненной энергии работников, наделенных передаваемыми знаниями, а также через износ специализированного оборудования, зданий, сооружений. В результате создаются специалисты или люди, наделенные знаниями и умениями определенного рода. Практически этот процесс походит на создание особенного продукта (товара), обладающего потребительной стоимостью (полезностью) и меновой стоимостью (способностью к обмену на другие блага).

Начиная исследование с трансформационных издержек, мы следуем неоклассической традиции. Неоклассиками, во-первых, признаются только издержки, которые опосредуют процесс производства, т. е. все издержки сводятся к трансформационным; во-вторых, условие максимизации прибыли сводится к задаче минимизации такого рода издержек [1]. Рассмотрим факторы, предопределяющие величину трансформационных издержек университета.

Трансформационные издержки вуза зависят от количества примененных ресурсов (величины аудиторного фонда, числа приглашенных преподавателей и научных сотрудников); от цен ресурсов (на строительные услуги, аренду аудиторного фонда, услуги преподавателей и научных сотрудников); от эффективности аллокации ресурсов внутри вуза (рациональности использования аудиторного фонда, площадей научных лабораторий, распределения учебной нагрузки ППС); от используемых технологий (соотношения традиционных и современных образовательных технологий, в том числе дистанционных).

Факторы, определяющие трансформационные издержки, можно классифицировать как эндогенные и экзогенные. К эндогенным отнесем: структуру ППС по квалификации и применяемые образовательные технологии. Квалификационная структура кадров в случае преобладания в ней кадров самых высоких квалификационных разрядов (докторов и кандидатов наук) вызывает повышенные издержки оплаты их труда, но порождает повышенную отдачу в виде явных (неформально высокая квалификация выпускников и хорошие перспективы их трудоустройства) и неявных выгод (статус вуза, высокие рейтинговые оценки, привлекательность для абитуриентов). Затраты на новые и новейшие технологии обучения студентов, в том числе и дистанционные, предполагают существенно меньшие затраты, чем полученный результат от их применения, благодаря мультипликационному эффекту, выражающемуся в лавинообразном увеличении добавленных стоимостей в результате первичных инвестиций и в пролонгированном «сжатии» издержек всех видов.

Важнейший эндогенный фактор трансформационных издержек – аллокация ресурсов внутри вуза, проявляющаяся в использовании аудиторного фонда и площадей научных лабораторий, распределении учебной нагрузки ППС, формировании учебных потоков, корректировке учебных планов, изменении перечня специальностей.

Аллокация – распределение ограниченных ресурсов в соответствии с заданными целями. В процессе аллокации ресурсов университета преследуется ряд частных целей. Например, оптимальное использование имеющегося аудиторного фонда, обеспечивающее качественную организацию учебного процесса. Критериями управления ресурсами являются показатели использования аудиторного фонда, как с точки зрения обеспечения качества учебного процесса, так и с экономической точки зрения. Рациональное использование аудиторного фонда на современном этапе не может быть реализовано без автоматизации процесса управления им. Применение современных программных продуктов позволяет не только, например, автоматизировать составление расписания занятий, но и анализировать, оптимизировать данные, используемые в процессе его составления (информация по учебным планам); выявлять степень рацио-

нальности использования фонда (аудитории, не задействованные в учебном процессе); делать рекомендации по планированию аудиторного фонда. Расходы на содержание аудиторий занимают ведущее место в структуре эндогенных трансформационных издержек, поэтому для их минимизации заслуживают детального анализа.

К экзогенным факторам трансформационных издержек отнесем демовоспроизводственные процессы национальной экономики, которые на современном этапе предопределяют количество потенциальных абитуриентов, следовательно, количество примененных ресурсов (число аудиторий, преподавателей, научных сотрудников, приглашенных для обучения студентов). Особое внимание в исследовании факторов трансформационных издержек отводится исследованию динамики демографических показателей и особенностей демовоспроизводства. Предпринимаемые правительством меры благоприятно сказались на численности населения, однако основные тенденции демовоспроизводственных процессов в Беларуси сохранились: старение населения, прогнозируемое снижение числа рождений, изменение возрастной модели рождаемости, уменьшение числа семей. Указанные тенденции, а также отъезд за рубеж для обучения потенциальных абитуриентов неблагоприятно сказываются на спросе на отечественные услуги образования. Общие трансформационные издержки университетов объективно будут сокращаться.

К числу экзогенных факторов отнесем также цены на применяемые ресурсы. Затраты на строительство и приобретение помещений аудиторного фонда в большей степени единовременны и зависимы от прогнозных показателей его занятости, что не исключает возможность арендных отношений. Оплата таких активов связана с конъюнктурой рынка недвижимости, которая по оценкам экспертов в ближайшие 12 лет будет демонстрировать снижение спроса, следовательно, и цен на коммерческую недвижимость старых образцов, и поиск покупателями уникальных предложений. Старых площадей университетам будет достаточно и возможным станет зарабатывать на сдаче в аренду пустующих. Из этого следует, что в части затрат на здания и сооружения для обучения студентов также будет наблюдаться снижение общих трансформационных издержек в случае их оптимизации.

Важнейший экзогенный фактор трансформационных издержек – цена услуг преподавателей и научных сотрудников, зависящая не только от конъюнктуры рынка образовательных услуг, но и от стратегии, выбираемой университетами. Университет на рынке услуг образования является «получателем цены», ориентируясь на «фирму-лидера». Если цена задана, а средняя норма прибыли по отрасли известна, то единственный путь достижения эффективности – снижение издержек. Большие университеты способны выигрывать на массе прибыли, не выбирая стратегию снижения издержек как основную. Для малых университетов, находящихся в региональном экономическом поле и столкнувшихся с проблемой оттока потенциальных абитуриентов в столичный регион и в целом – с уменьшением числа выпускников школ в регионах, стратегия снижения издержек – обязательная и, возможно, пока единственная. Постоянные издержки снижать сложно там, где они достигли своих минимально возможных величин; переменные издержки (в частности – оплату труда ППС) возможно снизить если не в абсолютных величинах, то в относительных. Снижение цены услуг преподавателей приводит к формированию скрытых издержек оппортунистического поведения и неблагоприятному отбору как итогу таких отношений. Важно найти баланс интересов.

Исследование тенденций формирования и динамики величин рассмотренных нами видов трансформационных издержек позволяет пересмотреть их структуру, определить приоритетные в части прибыльности и переориентировать в их пользу ресурсы.

2. Трансакционные издержки: понятие, особенности формирования, факторы

Особого внимания заслуживают скрытые и неявные затраты (издержки неполученной или упущенной выгоды) или те затраты, которые мы относим к трансакционным. Большая часть их не отражается ни в каких отчетах, поэтому с ними никто «не борется» [2]. Общие теоретико-методологические проблемы трансакционных издержек исследовали такие видные западные экономисты, как Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон и др. В сфере высшего образования вопросы влияния трансакционных издержек на качество образовательного процесса рассматривали такие российские экономисты, как Р. Капелюшников, С. Дондоков, Л. Воронцова, Е. Трубникова и др. В белорусской экономической науке пока недостаточно анализировались теоретические основы оптимизации трансакционных издержек в высшем образовании.

Трансакционные издержки в образовательной сфере – это дополнительные затраты как материальных так и моральных ресурсов, которые несут субъекты рынка образовательных услуг в процессе выполнения взятых на себя обязательств. С точки зрения потребителя трансакционными являются все те затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу. Потребитель не готов платить за услуги, которые не имеют прямого отношения к получению образования. Эти издержки должны покрываться из прибыли, а не увеличивать цену основной услуги. С точки зрения продавца к ним относятся все его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе.

С точки зрения институциональной (и неинституциональной) теории вуз, как и любую другую фирму, можно рассматривать как сеть внутренних контрактов. Имеется в виду, что организация предоставления услуг высшего образования в форме вуза экономит усилия общества на создание качественного человеческого капитала. Как известно, Р. Коуз [3] доказал, что фирма – это очень эффективный для общества способ трансформации внешних контрактов во внутренние. Вуз как сеть внутренних контрактов выполняет весьма важную задачу значительного сокращения трансакционных издержек как общества в целом, так и отдельных покупателей услуг вуза.

Можно выделить наиболее общие причины существования трансакционных издержек в высшем образовании на уровне отдельного учебного заведения:

- ограниченность и (или) асимметрия информации;
- неотделимость образовательного продукта от субъекта, его создающего;
- оппортунизм в поведении субъектов образовательных отношений;
- сложность учета данного вида издержек [4].

Под внутренними для вуза будем понимать те трансакционные издержки, которые относятся к контрактам, заключаемым внутри фирмы между ее структурными уровнями (и их субъектами). Это договоры найма рабочей силы, различные документально оформленные договоренности между подразделениями данной фирмы, менеджерами различных уровней и т. п. Под внешними трансакционными издержками понимаются те, которые возникают при заключении сделок с внешними контрагентами данной фирмы, воспринимающими эту фирму как цельного (внешнего уже для них) контрагента. На схеме (рис. 1) показана структура взаимосвязи трансакционных издержек с точки зрения отдельного хозяйствующего субъекта, которым является и высшее учебное заведение.

Часть контрактов могут быть не только внутренними, но и внешними для вуза. Сюда относятся следующие виды контрактов (договоров):

- договоры со строительными организациями на проведение строительных работ, капитального и текущего ремонта зданий и сооружений;
- договоры на уборку помещений, территории, вывоз мусора и т. п.;
- договоры с предприятиями общепита на организацию питания студентов и сотрудников вуза и др.

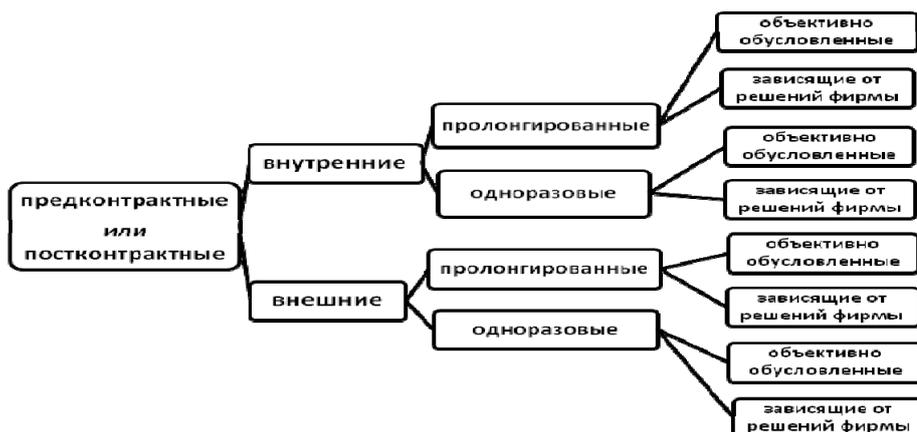


Рис. 1. Схема взаимосвязи транзакционных издержек отдельного хозяйствующего субъекта

Традиционная классификация транзакционных издержек предполагает их деление на ряд групп [5]. Первая группа включает транзакционные издержки поиска и обработки информации о контрагентах и конкурентах. С точки зрения вуза можно выделять таких контрагентов, как абитуриенты, студенты (учащиеся), слушатели, другие субъекты хозяйствования, с которыми заключаются внешние контракты. Среди конкурентов выделяются вузы данной страны, других стран, а также средние специальные учебные заведения. Проблемы, с которыми сталкиваются вузы в информационной области, отмечает Л. В. Воронцова:

- несогласованность внутренних информационных потоков образовательного учреждения с внешними;
- разнородность информационных потоков различных образовательных учреждений (нет унифицированных методов управления образовательным учреждением);
- высокий уровень транзакционных издержек в ходе информационного обслуживания учебного процесса [6, с. 16].

С точки зрения вуза недостаточность (или плохо диагностируемая достоверность) информации о потребности различных отраслей в специалистах определенных профессий и компетенций в обозримой перспективе делает затруднительной выработку эффективной стратегии развития самого вуза. Неверно подобранный перечень специальностей, по которым готовятся кадры высшей квалификации, может стать в дальнейшем серьезной проблемой для вуза, так как потребует дополнительных усилий для переориентации всего профессорско-преподавательского состава на обучение студентов по новым специальностям.

Также небезынтересны и некоторые предложения Л. В. Воронцовой, в частности, по поводу следующего: «Обеспечить мониторинг органами управления образования региона потребности в кадрах на предприятиях различных отраслей; осуществить непрерывное онлайн-взаимодействие работодателей, заказчиков и иных заинтересованных в качестве образования лиц с субъектами образовательной деятельности» [6, с. 18].

Сюда можно добавить проблемы «морального риска». Одним из скрытых источников данных проблем являются высокие внутренние транзакционные издержки вуза на содержание многочисленных внеучебных структур, что отвлекает огромные денежные средства, которые можно было бы направить в том числе и на создание привлекательного имиджа преподавателя-ученого. Это тоже можно расценивать как

серьезный информационный «посыл» во внешнюю среду для привлечения наиболее квалифицированных и, соответственно, эффективных для вуза специалистов.

Следующая группа трансакционных издержек – издержки на проведение переговоров и составление контрактов. Это объективно обусловленные издержки, связанные, в первую очередь, с содержанием юридических и кадровых служб. Думается, что есть смысл рассмотреть вопрос о частичной переориентации внутренних контрактов во внешние, учитывая возможность создания аутсорсинговых компаний, занимающихся не только подбором персонала, но и юридическим сопровождением при заключении контрактов.

Что касается ППС, являющихся для вуза специфическими ресурсами, то здесь, на наш взгляд, более предпочтительными будут отношенческие контракты. При этом вполне можно использовать опыт зарубежных вузов. Весьма интересна система заключения контрактов и оплаты труда в отношении профессоров Калифорнийского университета: «Заключение академического контракта с профессором и установление ему заработной платы носят индивидуальный характер... Содержание контракта и его заключение максимально подчинены выполнению основной целевой функции управления университета – привлечение в UCLA преподавателей и исследователей высокого класса, которые будут способствовать повышению рейтинга университета» [7, с. 82].

Весьма специфическими для вузов являются и трансакционные издержки, образующие группу так называемых издержек измерения. Специфика этого вида трансакционных издержек для контрагентов вуза связана со спецификой предоставляемой услуги, которая в данном случае может быть определена как доверительное благо, что весьма четко отмечает С. Б. Дондоков: «Образовательная услуга как смешанное (общественно-частное) благо обладает рядом свойств, которые определяют специфику ее обращения и неуловимость ее качества: неосвязаемость, гетерогенность, непостоянство качества, длительность оказания, неразделимость производства и потребления, неотделимость от источника, невозможность хранения и транспортировки, относительная неисключительность в потреблении, отложенный полезный эффект, доверительность, сигнальная функция. Данные характеристики образовательных услуг обуславливают тот факт, что оценить качество образования напрямую его потребителям крайне сложно...» [8, с. 70]. Для внешних контрагентов реальными ориентирами при оценке качества оказываемой услуги являются косвенные сигналы, такие, как рейтинг вуза, отзывы его выпускников и работников в социальных сетях и официальных СМИ, средние проходные баллы и т. п. Официальными сигналами являются государственная аккредитация вуза, наличие соответствующих лицензий.

Наиболее трудно определяемые – это трансакционные издержки, связанные с оппортунистическим поведением. Принято выделять следующие факторы, влияющие на существование оппортунизма в рамках отдельной фирмы [9, с. 36]: 1) социально-культурные: морально-этические нормы, корпоративная культура, менталитет, социально-психологический климат; 2) технологические: сложность технологического процесса, частота внедрения и уровень технологических инноваций; 3) организационные: вид организационной структуры, занимаемая должность; 4) экономико-правовые: система стимулов и система ответственности; 5) индивидуально-психологические: характер, темперамент, возраст, пол, образование, профессиональные качества. Практически все эти факторы в той или иной степени выявляются в ходе анализа оппортунистического поведения различных контрагентов вуза, включая и сам вуз как единый хозяйствующий субъект рыночной экономики.

Среди причин оппортунизма, в первую очередь, необходимо указать информационную асимметрию. Как отмечает А. С. Скоробогатов: «Исходной является проблема ограниченной рациональности экономических агентов, т. е. недостаточность

информации и возможностей ее переработки. Благодаря этому, появляется возможность проявления оппортунизма, т. е. склонности индивидов в стремлении к собственной выгоде прибегать к обману или сокрытию информации» [10, с. 101–102]. В целом специфика оппортунизма в вузе (как организации во внешней для него среде) связана с тем, что оказываемая им услуга – это доверительное благо. Основные направления оппортунизма на рынках доверительных благ раскрывает М. М. Юдкевич: «Во-первых, продавец может поставлять на рынок и реализовывать товар низкого качества, выдавая его за высококачественный товар. Во-вторых – продавец может продавать покупателю излишний объем товара (либо товар более высокого качества, нежели оптимальный уровень качества). В-третьих, продавец может выдавать себя за эксперта, будучи при этом некомпетентным» [11, с. 55–56]. В той или иной степени все эти проявления оппортунизма характерны и для вузов.

Это, несомненно, создает дополнительные транзакционные издержки для потребителя вузовских услуг по предоставлению образования. В этой связи С. Б. Дондиков верно отмечает следующее: «Качество образовательной услуги ее потребитель не в состоянии оценить не только перед принятием решения о ее покупке, но даже в процессе и после ее оказания. Потребитель не может четко определить полезный эффект (результат) от потребления образовательной услуги, а также не всегда может сформулировать свои изначальные требования к качеству желаемой образовательной услуги. В вопросе определения качества, объемов, содержания и результатов потребления образовательной услуги ее потребитель полностью доверяет вузу и полагается на него» [12, с. 74]. Данная специфика оказываемой услуги порождает и такое неприглядное проявление оппортунизма, как коррупция в вузе. Исследуя коррупцию в российских вузах в начале 2000-х гг., Эдуард Клейн указывает на следующее: «Коррупцированность сферы образования ведет к значительному социальному расслоению... Экономическое и социальное благосостояние общества определяется качеством образования его членов. По мере снижения качества образования на российский рынок труда будут выходить неквалифицированные выпускники, в результате чего конкурентоспособность страны на международной арене снизится» [13, с. 61].

В совокупности комплекс показателей социальной и экономической эффективности вуза дает представление о том, справляется ли данный вуз со своей общественно значимой целью. И здесь весьма важным является соотношение ценности специфических и стандартных ресурсов в обеспечении качественного учебного и научного процесса внутри вуза. С точки зрения достижения устойчивой положительной динамики комплекса показателей социально-экономической эффективности вуза совершенно очевидно, что отдача от квалифицированных научно-педагогических кадров гораздо выше, чем от работников вспомогательных служб.

3. Направления снижения и оптимизации трансформационных и транзакционных издержек университета

Основными издержками для высших учебных заведений, хотя и не самыми большими, являются трансформационные. Обозначим направления их снижения.

Во-первых, выбор оптимальной структуры подготовки кадров, предусматривающий обоснование экономической и социальной целесообразности подготовки тех или иных специалистов в данном университете. Частные задачи такого выбора – определение целесообразности подготовки узкопрофильных специалистов и обоснование создания профилей образования, не соответствующих специализации вуза. Принятие решения о функционировании факультетов, не соответствующих специализации вуза, может быть оправдано прибыльностью данных проектов.

Во-вторых – ревизия основных фондов, включающая проверку правильности распределения расходов на их содержание и улучшение. Основная задача такой ревизии – дать оценку эффективности использования зданий и сооружений, оборудования, необходимых для обучения студентов.

В-третьих, оптимизация структуры профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников. Цель такого рода оптимизации – увязать виды педагогической нагрузки с квалификацией ППС. В настоящее время оптимизация занятости ППС реализуется через ухудшение структуры и увеличение педагогической нагрузки, приходящейся на одного занятого из числа ППС, что реально не уменьшает трансформационные издержки, а увеличивает их через оппортунистическое поведение и формирование неблагоприятного отбора кадров.

В-четвертых, сокращение времени подготовки специалистов путем сокращения «пути доставки» образования и увеличения скорости передачи информации. Имеется в виду создание действенной системы самостоятельной работы студентов посредством перспективных технологий обучения: электронных обучающих курсов и дистанционного обучения в целом. Остановимся подробнее на изложении особенностей четвертого направления.

Популярность дистанционного обучения связана не только с удобством данной формы предоставления образовательных услуг для студентов, но и с высокой прибыльностью такой деятельности для университета. Дистанционное обучение увеличивает конкурентоспособность университета за счет снижения цены обучения. Ценовая конкуренция реализуется через уменьшение средних постоянных издержек за счет увеличения численности студентов и неотражения в цене обучения количества часов работы ППС по созданию методического обеспечения (дистанционных обучающих курсов и др.), а также за счет минимизации амортизационных отчислений. Все это увеличивает норму прибыли в разы. Наибольший экономический эффект привлекается только в случае реализации системного подхода к развитию данной формы обучения, когда найден оптимальный уровень числа студентов, обучающихся дистанционно.

Потенциал экономической эффективности, заложенный в дистанционных технологиях, не может быть реализован без первичного инвестирования в образовательный процесс: 1) финансирование обучения преподавателей и сотрудников новейшим информационным технологиям; 2) выделение ресурсов для приобретения программного обеспечения и разработки электронных курсов, по которым будет проходить обучение.

Помимо указанных очевидных вложений необходимо разработать базу нормативно-правовых документов, регламентирующих внедрение дистанционных форм в обучение, такую, чтобы, в частности, устранить проблему моральной неготовности профессорско-преподавательского состава к отказу от традиционных форм обучения в пользу информационно-коммуникационных технологий там, где это необходимо. Последнее обстоятельство связано с осознанием преподавателями следующих фактов. Во-первых, создание первичного авторского электронного курса требует не менее 150–200 ч рабочего времени, расходуемого в сжатые сроки, часто сверхурочно, что практически не сказывается на оплате труда. Во-вторых, актуален пересмотр величины годовой учебной нагрузки преподавателей в сторону ее уменьшения, поскольку новые образовательные технологии – явление интенсификации деятельности, когда в единицу времени создаются большие стоимости, и нет необходимости в удлинении рабочего времени или сохранении прежней его величины.

Среди основных путей и способов оптимизации трансакционных издержек вуза можно отметить следующие:

1. Возможен перевод части внутренних контрактов во внешние, особенно касательно служб, не имеющих прямого отношения к учебному процессу.

2. Существует возможность межвузовской координации части процессов, являющихся идентичными по своим функциям. Например, создание аутсорсинговых фирм, обслуживающих потребности различных вузов в подборе стандартного по своим функциям персонала, оказании услуг учебно-методического характера, проведении рекламных компаний, организации досуга и др.

3. Стоит рассмотреть возможность создания коммерческих структур на базе вуза для оказания услуг или создания продукта, соответствующего специальностям, получаемым студентами данного вуза. Это, с одной стороны, решает проблему баз практики, а с другой стороны – является дополнительным источником дохода для работников данных структур.

Заключение

Реализация обозначенных путей оптимизации трансформационных и транзакционных издержек предполагает сохранение продуктивных и сокращение неэффективных расходов. Оптимизация издержек способна не только демонстрировать общемировые тенденции в области предоставления услуг образования, но и повернуть систему высшего образования в стране в новое русло, приблизить его к Болонскому процессу. Благодаря высвобождению средств, возможно организовать системные зарубежные стажировки студентов и преподавателей, обеспечить бесплатное питание студентов и др., тем самым повысить конкурентоспособность университета на рынке образовательных услуг. От срочности и полноценности решения поставленных задач будет зависеть качество образования, соответствие его требованиям трансформирующейся социально-экономической системы и в конечном итоге – создание перспективной системы образования.

Литература

1. Норт, Д. Институты, институциональное развитие и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экон. кн. «Начала», 1997. – 180 с.
2. Прямикова, А. А. Необходимость оптимизации финансового менеджмента в университете / А. А. Прямикова. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2017/2215/33868>. – Дата доступа: 20.10.2018.
3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
4. Коновалова, Л. В. Транзакционные издержки в образовательном процессе / Л. В. Коновалова. – Режим доступа: http://www.nsmu.ru/student/doc/KonovalovaLV_transac_izdergki.pdf. – Дата доступа: 25.10.2017.
5. Капелюшников, Р. И. Теория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10623>. – Дата доступа: 20.10.2018.
6. Воронцова, Л. В. Необходимость управления транзакционными издержками образовательного учреждения с использованием инновационных механизмов / Л. В. Воронцова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 15–18.
7. Халин, В. Г. Государственная политика в области образования: экономические аспекты / В. Г. Халин // Экономика образования. – 2014. – № 1. – С. 78–87.
8. Дондоков, С. Б. Недобросовестное поведение вузов в образовательных отношениях: причины и меры противодействия / С. Б. Дондоков // Вопр. экономики и права. – 2010. – № 11. – С. 70–75.

9. Мартинец, В. В. Теоретические аспекты формирования и оценки трансакционных издержек оппортунистического поведения предприятия / В. В. Мартинец // Вісник СумДУ. Сер. Економіка. – 2008. – № 1. – С. 34–38.
10. Скоробогатов, А. С. Институциональная экономика : курс лекций / А. С. Скоробогатов. – СПб. : Фил. ГУ ВШЭ, 2006. – 160 с.
11. Юдкевич, М. М. Деятельность университетов и ученых: экономические объяснения и академические оправдания / М. М. Юдкевич // Экономика университета: институты и организации : сб. пер. ст. / пер. с англ. под науч. ред. М. В. Семенов. – М., 2007. – С. 55–56.
12. Дондоков, С. Б. Недобросовестное поведение вузов в образовательных отношениях: причины и меры противодействия / С. Б. Дондоков // Вопр. экономики и права. – 2010. – № 11. – С. 70–75.
13. Клейн, Э. Коррупция в российских вузах / Э. Клейн // Terra economicus. – 2011. – Т. 9, № 1. – С. 60–70.

Получено 27.11.2018 г.