



Образование: экономический институт

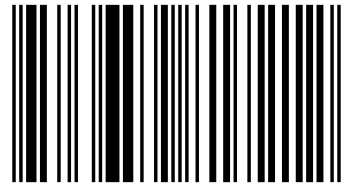
Монография представляет собой анализ экономического содержания сферы современного образования. Методологией анализа послужила институциональная экономическая теория. Автором рассмотрены проблемы идентификации образования в качестве экономического института. Раскрыта институциональная структура сферы образования в современных условиях. Особое внимание уделяется проблемам поиска равновесия на рынке образовательных услуг, условиям и особенностям его формирования в период трансформационной экономики.

Екатерина Астахова

Образование: экономический институт в транзитивной экономике



Астахова Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и финансов Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. Область научных интересов - экономика образования, проблемы институционализации образования в транзитивной экономике.



978-3-659-81721-2

Астахова



Екатерина Астахова

**Образование: экономический институт в транзитивной
экономике**

Екатерина Астахова

**Образование: экономический
институт в транзитивной экономике**

LAP LAMBERT Academic Publishing

Impressum / Выходные данные

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle in diesem Buch genannten Marken und Produktnamen unterliegen warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz bzw. sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Inhaber. Die Wiedergabe von Marken, Produktnamen, Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen u.s.w. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Библиографическая информация, изданная Немецкой Национальной Библиотекой. Немецкая Национальная Библиотека включает данную публикацию в Немецкий Книжный Каталог; с подробными библиографическими данными можно ознакомиться в Интернете по адресу <http://dnb.d-nb.de>.

Любые названия марок и брендов, упомянутые в этой книге, принадлежат торговой марке, бренду или запатентованы и являются брендами соответствующих правообладателей. Использование названий брендов, названий товаров, торговых марок, описаний товаров, общих имён, и т.д. даже без точного упоминания в этой работе не является основанием того, что данные названия можно считать незарегистрированными под каким-либо брендом и не защищены законом о брендах и их можно использовать всем без ограничений.

Coverbild / Изображение на обложке предоставлено: www.ingimage.com

Verlag / Издатель:

LAP LAMBERT Academic Publishing

ist ein Imprint der / является торговой маркой

OmniScriptum GmbH & Co. KG

Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Deutschland / Германия

Email / электронная почта: info@lap-publishing.com

Herstellung: siehe letzte Seite /

Напечатано: см. последнюю страницу

ISBN: 978-3-659-81721-2

Zugl. / Утверд.: Харьков, Харьковский национальный университет,
2007

Copyright / АВТОРСКОЕ ПРАВО © 2015 OmniScriptum GmbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten. / Все права защищены. Saarbrücken 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА	5
1.1. Институционализация экономики как закономерность развития: предпосылки и методология исследования	5
1.2. Становление экономики образования: исторический анализ	18
1.3 Образование как экономическое благо	22
ГЛАВА 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ	27
2.1 Образование как вид экономической деятельности	27
2.2. Институциональная структура образования в экономике переходного типа	33
2.3. Значение трансакционных издержек института образования и пути их оптимизации	50
2.4. Экономические особенности функционирования и развития институциональных образовательных форм	65
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	82
Приложения	92

ВВЕДЕНИЕ

Трансформации в глобальной рыночной экономике сопровождаются изменениями в институциональной структуре общества. Институциональная среда трансформационного периода экономики характеризуется высокой степенью нестабильности и неопределенности. Это оказывает серьезное влияние на ход протекающих социально–экономических трансформаций, стержнем которых являются определенные институциональные реформы. Усовершенствование институциональной структуры общества направлено на изменение массовых социальных и экономических явлений – повышение уровня жизни населения, развитие здоровой конкуренции, сокращение коррупции, повышение качества производимых товаров и услуг, повышение ценности образования и культуры.

Трансформационный период затронул не только хозяйственную жизнь субъектов, но и социальные институты. Его влияние испытывает такой относительно обособленный институт, как институт образования, который, несмотря на характерную для него консервативность, подвержен глубоким институциональным изменениям. Отсюда возрастает необходимость всестороннего изучения институциональных изменений, происходящих в системе образования в период трансформационных процессов.

На фоне социализации экономики, важнейшими функциями образования являются социализация личности и инвестирование в интеллектуальный человеческий капитал. Образование выступает средством формирования навыков, накопление знаний и умений для адаптации в условиях рыночной нестабильности, рационального экономического поведения, развития конкурентных преимуществ, как отдельной личности, так и конкурентоспособность целой нации, государства.

Институт образования, несмотря на характерную для него консервативность, подвержен глубоким институциональным изменениям сегодня. Образовательная деятельность изначально характеризуется выраженным единством функциональной и институциональной сторон экономики. С одной стороны, как экономическая деятельность, она определяется потребительной стоимостью, то есть полезностью и ценностью образования для потребителя, а также меновой стоимостью и стоимостью своего результата. В этом смысле она является элементом общественного разделения труда и включает овеществленный общественный труд производителя (института образования, а именно труда преподавателей и организаторов образовательного процесса). С другой стороны, образование представляет собой один из базовых институтов любой хозяйственной системы, который отражает процесс социализации между субъектами, поколениями, индивидуумами.

Институты любого уровня включают в себя в явном или скрытом виде процесс обучения. Это находит проявление в формировании отношений подчинения субъектов, навязывании определенных правил, критериев, институциональных ограничений и запретов. Поэтому в широком смысле образовательная деятельность является одним из базовых элементов институционального

устройства хозяйственной системы. Это означает, что процессы функционирования и развития общества прямо или скрыто выступают как процесс функционирования института образования. Любое техническое изменение или инновация основаны на предшествующем обучении и находятся в прямой зависимости от особенностей института образования. Следовательно, потенциальные возможности множества альтернативных открытий зависят от того, каким образом люди обучаются, то есть непосредственно от организации процесса обучения, а значит от института образования в целом. Поэтому сегодня в условиях информационного пространства особая роль в развитии государства и повышении его конкурентоспособности на мировом рынке в условиях глобализации отводится институту образования, предопределяющего потенциальные возможности развития государства.

Работа направлена на выявление основных тенденций трансформации института образования, определении его социально-экономических функций и специфики взаимодействия с другими экономическими субъектами, выявлении направлений использования экономического потенциала институциональных образовательных форм.

ГЛАВА 1. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА

1.1. Институционализация как закономерность развития социума: предпосылки и методология исследования

Сегодня можно определенно сказать, что изучение институтов находится в фокусе внимания многих общественных наук в разных странах мира, институты становятся объектом пристального изучения областей гуманитарного профиля. Рост интереса к институционализму связан, с одной стороны, с попыткой перебороть ограниченность ортодоксального «экономикса» – теории полной рациональности, совершенной конкуренции – и рассмотреть современные экономические, социальные и политические процессы более комплексно, с другой стороны, с попыткой проанализировать явления, возникающие в эпоху НТР, применение традиционных методов к которым не дает на сегодня желаемого результата. До середины XIX институты изучались в основном правоведами и воспринимались как сугубо юридические установления, затем они были включены в предмет социологии, возникшей на рубеже XIX–XX вв., и лишь в 20–30-е годы XX в. в институты были востребованы экономистами.

В конце XIX – начале XX в. капитализм свободной (совершенной) конкуренции перерос в монополистическую стадию. Усилилась концентрация производства и капитала, произошла обвальная централизация банковского капитала. В результате американская капиталистическая система породила острые социальные противоречия. Интересам «среднего класса» был нанесен значительный ущерб. Эти обстоятельства привели к появлению в экономической теории совершенно нового направления — институционализма. Он поставил задачу, во-первых, выступить оппонентом монополистическому капиталу и, во-вторых, разработать концепцию защиты «среднего класса» посредством реформирования в первую очередь экономики.

Институционализм представляет собой качественно новое направление экономической мысли, объединяя в себе лучшие теоретико–методологические достижения предшествовавших школ экономической теории и маргинальные принципы экономического анализа неоклассиков в части выявления тенденций в развитии экономики и изменений конъюнктуры рынка, а также методологический инструментарий исторической школы для исследования проблем «социальной психологии» общества. Институционалисты широко используют социологию, соединяя её с политэкономией, дополняя экономическую науку социологическими категориями. Идея синтеза социологического и экономического анализа лежит в основе их концепций.

Среди факторов эволюционного обновления общества на первый план институционалисты выдвигают научно–техническую революцию, преобразу-

ющую индустриальную структуру общества. Источник перемен они видят в развитии науки, техники, создании новых технологий. Институционалисты исходят из того, что научно–технический прогресс непосредственно определяет экономическое и социальное развитие общества, является решающим фактором его обновления. Техника, технология, по существу, отождествляется с социально–экономическими структурами. На принципе технологического детерминизма созданы теории индустриального, постиндустриального информационного общества.

Институционалисты активно исследуют взаимодействие монополии и конкуренции, олигополии, управление динамикой доходов, цен, различные стороны хозяйственного механизма. В их поле зрения находятся и такие институты, как государство и его роль в развитии экономики, профсоюзы, различные общественные явления правового, морально–этического, психологического характера. Всё это в совокупности образует весьма многоликий объект исследований сторонников социально–институционального направления, представляющего собой сложное и противоречивое явление в современной экономической теории, концентрирующее внимание на широком спектре социально–экономических изменений, проявляющихся в обществе в процессе его эволюционного обновления. Они стремятся раскрыть механизмы изменений, объяснить их динамику и выявить рычаги эффективного воздействия. Эволюционный характер концепции институционалистов проявляется при рассмотрении ими характерных для капитализма социально–экономических процессов, хозяйственного механизма, реальных форм организации экономической жизни в их конкретно–исторической национальной определённости.

В исследованиях институционалистов выдвинута на первый план и занимает центральное место в теоретических построениях проблема трансформации. Механизм трансформации общества трактуется исходя из того, что развитие экономической системы и отношения между хозяйственными агентами складываются не только под воздействием непосредственно экономических, но и социальных, политических, психологических, морально–этических факторов. В концепциях институционалистов отчётливо проявляется характерное для современных социальных теорий стремление опираться на реальные процессы. Они исходят из быстрорастущего промышленного производства в крупных корпорациях, возрастающего влияния НТР, неизбежного усложнения систем управления, возрастающей потребности в планомерной организации производства.

Институционализм как направление экономической теории имеет свою хронологическую цепь, обусловленную историческим ходом развития экономической мысли. Обобщенная картина эволюции институциональной экономической мысли представлена в работах А. Н. Олейника в виде «дерева» институционализма, которое, по его словам, растет из двух корней: «старого» институционализма и неоклассики (Приложение А.) [142, с. 27].

«Старый» институционализм зародился на рубеже XX в. в период кризисов 1929–1933 гг. как течение, ставящее своей целью поиск новых методов стабилизации общества. Представителями данного направления являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, Т. Парсонс, У. Митчелл, У. Гамильтон. Они рассматривали институты как социально–психологические элементы влияния на поведение экономических агентов, при этом социокультурный фактор определялся как основной весомый фактор влияния на экономическое и технологическое развитие. Данное направление руководствуется методологией холизма, согласно которой поведение индивидов объясняется через характеристики институтов, которые предопределяют взаимодействия в различных формах. Традиционный институционализм рассматривает развитие социально–экономических систем как развитие социальных и экономических институтов – базовых элементов функционирования системы, определяет поведение индивидуумов как образ мышления, форму проявления институциональной структуры общества, определяя направления использования экономических ресурсов. Институционализм первой половины XX в. изучал, прежде всего, поведение человека в условиях институциональных, а не ресурсных ограничений. Анализ институциональных структур, обрамляющих функционирование реального бизнеса, расширяет рамки экономической теории, преодолевая ее замкнутость и выявляя связи с другими общественными дисциплинами – социологией, политологией, социальной психологией.

Неоинституционализм появился как возрождение интереса к институциональным исследованиям в 1970–е годы. Отцом–основателем неоинституционалиста по праву считается Рональд Коуз. В его статьях «Природа фирмы» и «Проблемы социальных издержек» была впервые сформулирована исследовательская программа неоинституционализма. Р. Коуз утверждал, что неоклассическая модель служит фундаментом большинства экономических теорий и справедлива только при жесткой предпосылке о том, что трансакционные издержки равны нулю. В случае, если трансакционные издержки положительны, следует учитывать влияние институтов [103, с. 37]. Данное направление оставляет неизменным «жесткое ядро» неоклассики, включая и направляя корректировку на институты «защитной оболочки», то есть, не отказываясь от традиционного макроэкономического инструментария. Представители неоинституционализма стремятся к рассмотрению более широкого спектра форм собственности в соответствии с теорией прав собственности Р. Коуза, Р. Познера, теорией оптимального контракта Дж. Стиглица и теорией общественного выбора Дж. Бьюкенена, введению в неоклассическую модель понятия информационных издержек и теории информации Дж. Стиглера, а также принятию наряду с производственными существования трансакционных издержек, основанных на теории О. Уильямсона, Р. Коуза.

Новый институционализм базируется на идеях Дж. Нэша, Дж. Неймана, О. Моргейнштейна, Г. Саймона, Д. Норта и основан на изменениях в «жестком ядре». Ставится под сомнение модель общего равновесия теорией игр

Дж. Нэша, Дж. Нейман, О. Моргейнштейна, которая допускает существование нескольких точек равновесия или полное его отсутствие. Теория неполной рациональности Г. Саймона учитывает существование информационных издержек. Д. Норт опровергает эндогенный характер предпочтений и их стабильность, акцентируя внимание на двустороннем характере взаимодействия институтов и индивидов. Ядро неоклассической экономической теории составляет модель рационального выбора в условиях ограниченных ресурсов. Неинституционализм принимает эту модель как базовую, однако освобождает ее от некоторых наиболее одиозных предпосылок (аксиомы полной рациональности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.) и обогащает ее новым содержанием. Основными представителями неинституционализма являются Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, К. Менар, Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Р. Познер, Г. Демсец, Т. Эггертссон и др. Неинституционалисты придерживаются принципа методологического индивидуализма. Он заключается в объяснении институтов через интересы и поведение индивидов, которые используют их для координации своих действий. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Поэтому поведение индивидуальных агентов подлежат объяснению с точки зрения неинституционалистов. Эта концепция исходит из предположения, что институты формируются в результате действий людей, но не обязательно в результате их желаний, то есть спонтанно. Важнейшие институты не создавались по заранее задуманному плану, а возникли спонтанно, в результате взаимодействия множества индивидов, каждый из которых преследовал свои личные цели. Рынок представляет набор институтов, далеко не все из которых повышают экономическую эффективность. В конечном счете, конкуренция производит естественный отбор, сохраняя более эффективные в решении экономических проблем институты.

На рубеже 50–60-х гг. XX в. представители неинституционализма (Г. Беккер и ряд других ученых) пришли к выводу о том, что аппарат экономической теории имеет более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать все общественные отношения с позиции рационально мыслящего «экономического человека». Поэтому любые отношения между людьми здесь рассматриваются сквозь призму взаимовыгодного обмена [26].

Такой подход называют контрактной (договорной) парадигмой. Это проникновение в смежные социальные дисциплины привело к явлению «экономического империализма» или «крестового похода экономистов» – распространение экономической теории капитала вне и в неэкономические структуры, такие как накопление знаний, образование и здравоохранение, то есть к систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области [171, с. 49]. Это течение экономической мысли позволило достичь, по

крайней мере, двух существенных научных результатов. Во-первых, был восстановлен пошатнувшийся авторитет неоклассики и показано, что правильное применение неоклассического инструментария помогает успешно преодолевать абстрактность и кажущуюся «оторванность от жизни» данной теории. Во-вторых, были разработаны экономические методы социального анализа, которые с успехом применяются в социологии и других науках о человеческом поведении. В радикальной форме амбиции «экономического империализма» выражены Дж. Хиршлейфером: «Есть только одна социальная наука. Что придает экономике ту наступательную империалистическую мощь, так это истинно универсальная применимость наших аналитических категорий. Таким образом, экономика действительно образует универсальную основу всех социальных наук». Хотя подобные претензии завышены (человеческое поведение в разных сферах жизни обладает существенной спецификой), они отражают реальное распространение предмета экономической науки на те сферы, которые никогда не были объектом анализа для экономистов [228, с. 30].

Теория общественного выбора исследует поведение людей и организаций под углом зрения достижения компромиссов, торга на разных уровнях власти и предотвращения оппортунистического поведения. Данная теория утверждает, что административно-управленческие, политические и общественные решения обычно представляют собой результат соглашения или «торга» между людьми по поводу таких ограниченных ресурсов, как материальные блага, социальный статус и власть, и могут анализироваться с применением экономического инструментария, в том числе предельных величин. Общественный выбор возникает в результате применения инструментов и методов экономиста на основе концепции обмена [37, с.18]. В связи с этим теория общественного выбора имеет сегодня и другое название – новая политическая экономия. Данное направление экономического анализа представляют, кроме вышеупомянутого Дж. Бьюкенена, такие известные американские экономисты, как Д. Мюллер, М. Олсон, Г. Таллок, Ч. Роули, Р. Толлисон [199, с. 47]. Теория общественного выбора в странах СНГ получила широкое распространение в силу чрезмерной зависимости экономик этих стран от политической конъюнктуры.

Таким образом, можно сделать несколько выводов о коренных различиях между взглядами «старых» институционалистов и неинституционалистов, которые заключается в следующем: «старые» институционалисты подходили к анализу экономической теории при помощи права, политики, а неинституционалисты, наоборот – на основе методов неоклассической экономической теории решают правовые и политологические вопросы; «старый» институционализм уделял особое внимание коллективам, пытаясь таким образом защитить права индивида, в то время как неинституционалисты на первое место ставят интересы независимого индивида, имеющего возможность выбора коллектива [140, с. 127].

Несмотря на внутренние структурные различия, одной из главных задач институционализма является поворот экономической теории из руслу «эконо-

микс» в лоно «политической экономии», то есть экономическая теория не должна быть узкой и ограничиваться рамками проблем хозяйственного механизма. Экономике следует анализировать в широком ракурсе. Оппозиционную настроенность институционализм демонстрирует в трактовке собственной функциональной роли – «мейнстрима», где наблюдается преобладание позитивного направления, трактуемого как подготовка аналитических обобщений, сбор и обработка информации, размышления вместо выработки готовых рецептов для правительства. Данное направление склоняется к нормативному способу регулирования экономики [162, с. 72].

Методология институционалистов предусматривает широкое использование описательно–статистического, историко–генетического метода. Пытаясь определить суть институционализма, М. Блауг обнаружил характерные черты, относящиеся к области методологии:

- 1) неудовлетворенность высоким уровнем абстракции, присущим неоклассике, и в особенности статическим характером теории цен;
- 2) стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками, или «вера в преимущества междисциплинарного подхода»;
- 3) недовольство недостаточной эмпиричностью классической и неоклассической теорий, призыв к детальным количественным исследованиям» [30, с.287].

Такая неоднородность породила множество течений и школ внутри этого направления. Но в институционализме выделяются три основных направления, обозначившиеся еще в конце XIX в.: институционализм социально–психологический, социально–правовой и эмпирический (конъюнктурно–статистический). Все они, несмотря на общность фундаментальных положений, значительно отличаются друг от друга в подходах, методике анализа и трактовке причин и следствий экономических явлений, роли и значении отдельных институтов в жизни общества.

В основе термина «институционализм» лежит толкование основного понятия данного направления экономической теории – института. Институт рассматривается институционалистами в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. К «институтам» идеологии институционализма относятся самые разнообразные категории и явления: мотивы поведения, способы мышления, обычаи, традиции, привычки; общественные институты, то есть семья, государство, монополии, конкуренция, профсоюзы, правовые нормы и др.; экономические институты (частная собственность, налоги, кредит, прибыль, торговля, рынок труда, финансовый рынок и т.д.).

Понятие «институт» был впервые рассмотрен Т. Вебленом, который проанализировал социальные институты, определив их роль и значение в развитии и функционировании общества. Эволюционирование данного общества возможно благодаря институтам, представляющим собой «определенный способ существования общества», которые «создают определенную систему социаль-

ных отношений» [39, с. 200]. Институты возникают на базе человеческих инстинктов и первостепенных потребностей, с целью удовлетворения которых они преобразуются в соответствии с принципом обратной связи, формируются в стереотипы мышления.

К основным чертам функционирования институтов Я. Кузьминов относит: предсказуемость результатов, которую обеспечивают институты путем необходимости выполнения определенной совокупности действий индивидов и таким образом привносят в экономическую деятельность устойчивость. Институты могут существовать при наличии системы стимулов и мотивации действовать в рамках установленных институтом ограничений, а также свойственный функционированию институтов процесс обучения, посредством которого институты наследуются. Обучение происходит в учебных заведениях как на уровне среднего и высшего образования, так на уровне «learning by doing», то есть на рабочем месте в процессе общения с более опытными коллегами [105].

Если рассматривать структуру социально-экономических институтов через основу жизнедеятельности общества – производства материальных и нематериальных благ, то настоящее его состояние является результатом эволюционного развития и совершенствования человека через оценку эффективности своих действий как агентов производственной деятельности, которую Т. Веблен определяет как инстинкт мастерства – «способность или настроенность на эффективные действия». То есть социально-экономическое развитие общества обеспечивают творчески активные личности через реализацию своего инстинкта мастерства на базе эволюции институтов.

В процессе эволюционного развития через институты передается информация о состоянии социально-экономической структуры общества и его социальном статусе. Общественные институты, исполняющие идеологические или духовные потребности, часто влияют на общественные организации и экономическое поведение. Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может изменяться через обесценение и новые инвестиции.

Анализ генезиса социальных институтов был проведен именно в рамках социальных дисциплин, и введение данного термина в экономическую теорию отразило стремление институционалистов изучить неэкономические явления хозяйствования. В качестве основного элемента социального института выдвигают или идею, подлежащую достижению (М. Ориу, Ж. Ре нар [43, с.45]), или представление чувств (М. Вебер, Э. Дюркгейм [71]), либо правила и нормы (Т. Парсонс [224]).

Теория общественного выбора исследует поведение людей и организаций под углом зрения достижения компромиссов, торга на разных уровнях власти и предотвращения оппортунистического поведения. Данная теория утверждает, что административно-управленческие, политические и общественные решения обычно представляют собой результат соглашения или «торга» между людьми по поводу таких ограниченных ресурсов, как материальные блага, социальный статус и власть, и могут анализироваться с применением экономического ин-

струментария, в том числе предельных величин. Общественный выбор возникает в результате применения инструментов и методов экономиста на основе концепции обмена [37, с.18]. В связи с этим теория общественного выбора имеет сегодня и другое название – новая политическая экономия. Данное направление экономического анализа представляют, кроме вышеупомянутого Дж. Бьюкенена, такие известные американские экономисты, как Д. Мюллер, М. Олсон, Г. Таллок, Ч. Роули, Р. Толлисон [199, с. 47]. Теория общественного выбора в странах СНГ получила широкое распространение в силу чрезмерной зависимости экономик этих стран от политической конъюнктуры.

Таким образом, можно сделать несколько выводов о коренных различиях между взглядами «старых» институционалистов и неинституционалистов, которые заключается в следующем: «старые» институционалисты подходили к анализу экономической теории при помощи права, политики, а неоинституционалисты, наоборот – на основе методов неоклассической экономической теории решают правовые и политологические вопросы; «старый» институционализм уделял особое внимание коллективам, пытаясь таким образом защитить права индивида, в то время как неинституционалисты на первое место ставят интересы независимого индивида, имеющего возможность выбора коллектива [140, с. 127].

Несмотря на внутренние структурные различия, одной из главных задач институционализма является поворот экономической теории из руслу «экономикс» в лоно «политической экономии», то есть экономическая теория не должна быть узкой и ограничиваться рамками проблем хозяйственного механизма. Экономике следует анализировать в широком ракурсе. Оппозиционную настроенность институционализм демонстрирует в трактовке собственной функциональной роли – «мейнстрима», где наблюдается преобладание позитивного направления, трактуемого как подготовка аналитических обобщений, сбор и обработка информации, размышления вместо выработки готовых рецептов для правительства. Данное направление склоняется к нормативному способу регулирования экономики [162, с. 72].

Методология институционалистов предусматривает широкое использование описательно–статистического, историко–генетического метода. Пытаясь определить суть институционализма, М. Блауг обнаружил характерные черты, относящиеся к области методологии:

- 1) неудовлетворенность высоким уровнем абстракции, присущим неоклассике, и в особенности статическим характером теории цен;
- 2) стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками, или «вера в преимущества междисциплинарного подхода»;
- 3) недовольство недостаточной эмпиричностью классической и неоклассической теорий, призыв к детальным количественным исследованиям» [30, с.287].

Такая неоднородность породила множество течений и школ внутри этого направления. Но в институционализме выделяются три основных направления, обозначившиеся еще в конце XIX в.: институционализм социально–психологический, социально–правовой и эмпирический (конъюнктурно–статистический). Все они, несмотря на общность фундаментальных положений, значительно отличаются друг от друга в подходах, методике анализа и трактовке причин и следствий экономических явлений, роли и значения отдельных институтов в жизни общества.

В основе термина «институционализм» лежит толкование основного понятия данного направления экономической теории – института. Институт рассматривается институционалистами в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. К «институтам» идеологии институционализма относятся самые разнообразные категории и явления: мотивы поведения, способы мышления, обычаи, традиции, привычки; общественные институты, то есть семья, государство, монополии, конкуренция, профсоюзы, правовые нормы и др.; экономические институты (частная собственность, налоги, кредит, прибыль, торговля, рынок труда, финансовый рынок и т.д.).

Понятие «институт» был впервые рассмотрен Т. Вебленом, который проанализировал социальные институты, определив их роль и значение в развитии и функционировании общества. Эволюционирование данного общества возможно благодаря институтам, представляющим собой «определенный способ существования общества», которые «создают определенную систему социальных отношений» [39, с. 200]. Институты возникают на базе человеческих инстинктов и первостепенных потребностей, с целью удовлетворения которых они преобразуются в соответствии с принципом обратной связи, формируются в стереотипы мышления. Объектом исследования институциональной теории является социально–экономическая основа хозяйственной деятельности, а предметом – анализ взаимодействия социально–экономических институтов общества. Институционализм и неоинституционализм выступают инструментом, рассматривающим общество как неразрывную взаимосвязь экономических и неэкономических элементов и функционирование на основе взаимопроникновения и дополнения.

Институционализация представляет собой комплекс процессов, с помощью которых создаются, поддерживаются, изменяются или разрушаются различные типы социально–экономической структуры, игнорирование и непринятие которых является причиной различных кризисных явлений. Подобные изменения требуют особого внимания и переосмысления рычагов государственного регулирования экономики с точки зрения институциональной теории, направленной на исследование эволюции институтов, в рамках которой происходит развитие отдельных индивидов социума.

Институционализм позволяет рассматривать как динамичную структуру, обращая внимание не только на рыночный механизм, так и на проблемы взаимосвязи политики, экономики и социума [11, с.229]. В. Ядов в своем «Резюме

многолетней дискуссии социологов» констатирует, что происходящие в Украине, также как и в России, преобразования чаще всего характеризуются термином «модернизация» [210]. Термины, такие, как «переходный период», «переходное общество», не выражают существа происходящих институциональных изменений, потому что не предопределен исторический вектор происходящих преобразований. Наиболее адекватное понятие, отображающее суть – трансформация [21, с.127]. Формирование нового экономического порядка отражается в структуре нации общества, в становлении и развитии новых институтов, которые олицетворяют собой органическое единство экономического, правового, социального и политического. При решении практически любой экономической проблемы, объектом научного исследования, по мнению Г.Мюрдалия, должна стать вся социальная система, включая, кроме так называемых экономических факторов, все, что может влиять на грядущие события в экономической сфере [117, с. 58].

Структура институционального механизма содержит отраслевые, территориальные, уровневые, субъектные, объектные, секторные, сегментные институциональные механизмы. Предпосылки выделения и анализа институционального механизма как самостоятельного феномена экономической действительности определены в рамках теории организаций, что объясняет решение как результат выбора под воздействием сформированных норм и правил [122, с.138]; теории общественного выбора, которая акцентирует внимание на потребности превращать формальные правила в неформальные [37, с.27]; неоинституциональной теории, которая подчеркивает роль рутин в институционализации взаимодействий субъектов и считает целесообразным наличие институционального механизма, обеспечивающего передачу «игрокам» правил, определенных институтом [138, с.56]. Институциональный механизм – структурный блок хозяйственного механизма и самостоятельно организованная структура, основанная на горизонтальном и вертикальном взаимодействии конкретных субъектов и агентов ведения хозяйства, которое обеспечивает упорядоченность их взаимосвязей в пределах экономической системы [1, с. 156]. Соответственно стереотипы поведения людей в сфере экономической деятельности определяются не только «рыночным кодексом» действий, когда на них влияют внешние рыночные отношения с контрагентами, но и «кодексом внутренней самоорганизации» данного экономического субъекта. Такое разделение институциональных норм и правил рыночного и организационного типа присуще многим представителям современной институциональной теории и основано на особенностях институциональных подсистем [88, с.30].

Важной проблемой является анализ содержания и функции институтов. По своему значению содержание и функция субъекта – это воссоздание им самого себя: субъект существует лишь до тех пор, пока способен выполнять свои функции. Следовательно, институциональный субъект пытается сохранить институт, даже неэффективный с точки зрения общества. Все институты, начиная с государства, банков и заканчивая трудовыми коллективами и профсоюза-

ми имеют некоторую специфику: каждый из них является институтом воспроизводства бюрократии, а потом институтом, реализующим определенные функции [37, с.169].

Одно из определений институционального субъекта, предлагает Д. Никологорский, по мнению которого, институциональный субъект – это совокупность индивидов, объединенных в организацию на основе согласованного принятия и общего использования ряда требований, ограничивающих масштабы, формы, средства и методы осуществления хозяйственных взаимодействий [134,с. 34].

При изучении основных институтов общества, главенствующую роль по праву занимает институт государства, которое в соответствии с основной доктриной институционализма государство может активно воздействовать на нормы и правила поведения экономических субъектов, то есть направлять эволюцию общественных отношений. Среди значимых для социально–экономического развития институтов можно назвать: институт собственности, предпринимательства, домохозяйств, финансовых учреждений, а также институт образования, которые претерпевают определенные изменения в форме, содержании, принципах и процессе функционирования.

Каждый крупный институт социологии тесно связан с культурой, отражая определенные укоренившиеся культурные ценности в экономике. Функционирование его происходит в рыночных условиях, и каждый из данных институтов можно рассматривать как отдельный хозяйствующий субъект экономики. Так, институт образования обеспечивает механизмы передачи культуры от поколения к поколению и в тоже время, функционируя в рыночной экономике, отражает ценности достижения, состязательности, успешности, конкурентоспособности на рынке труда, являясь субъектом экономической деятельности, предлагающим на рынке свой товар – знания, и зависящий от платежеспособности спроса, участвующим в конкурентной борьбе за потребителя.

Е. Головаха и Н. Панина под социальным институтом понимают упорядоченные и относительно устойчивые социальные образования, в состав которых входят социальные организации, поддерживающие официально принятые правила, регулирующие социальное поведение в определенной сфере общественной жизни на основе вынужденного или добровольного согласия большинства членов общества с наличием данных социальных организаций и правил [56, с. 4].

В.М. Полтерович отмечает: « ...когда мы говорим об институтах, есть трудности двух типов. Во–первых, мы не знаем, что такое институт. Во–вторых, ничего не знаем о том, как функционирует объект, который мы думаем, называется институтом» [152]. Институтов достаточно много и трудно дать четкое определение этому понятию [34, с.6]. В Приложении Б. представлена сводная таблица, где собраны определения многих авторов, посвятивших свои работы изучению институтов.

Институционализация представляет собой комплекс процессов, с помощью которых создаются, поддерживаются, изменяются или разрушаются различные типы социально-экономической структуры, игнорирование и непринятие которых является причиной различных кризисных явлений. Подобные изменения требуют особого внимания и переосмысления рычагов государственного регулирования экономики с точки зрения институциональной теории, направленной на исследование эволюции институтов, в рамках которой происходит развитие отдельных индивидов социума.

Институционализм позволяет рассматривать как динамичную структуру, обращая внимание не только на рыночный механизм, так и на проблемы взаимосвязи политики, экономики и социума [11, с.229]. В. Ядов в своем «Резюме многолетней дискуссии социологов» констатирует, что происходящие в Украине, также как и в России, преобразования чаще всего характеризуются термином «модернизация» [210]. Термины, такие, как «переходный период», «переходное общество», не выражают существа происходящих институциональных изменений, потому что не предопределен исторический вектор происходящих преобразований. Наиболее адекватное понятие, отображающее суть – трансформация [21, с.127]. Формирование нового экономического порядка отражается в структуре нации общества, в становлении и развитии новых институтов, которые олицетворяют собой органическое единство экономического, правового, социального и политического. При решении практически любой экономической проблемы, объектом научного исследования, по мнению Г.Мюрдаля, должна стать вся социальная система, включая, кроме так называемых экономических факторов, все, что может влиять на грядущие события в экономической сфере [117, с. 58].

В трудах таких известных экономистов как С. Ватаманюк, В. Полтерович, А. Шаститко, проанализированы функции, которые выполняют институты [152; 194 – 198]. Кроме традиционных функций – регулятивной и регламентной, выделяют распределительную, информационную, стабилизирующую, адаптационную, инновационную и интеграционную, а также функции субординации, развития, что предоставляет широкое поле для исследования их роли и влияния на экономические преобразования институтов [196, с.73]. При наличии правил поведения в сфере экономической деятельности снижается уровень неопределенности в системе рыночных взаимоотношений партнеров, увеличивается степень информированности о вероятных изменениях внешней среды, обусловленных поведением других субъектов.

Исходя из институциональной точки зрения, вуз как рыночный институт представляет собой взаимодействие участников образовательного процесса согласно кодекс правил, по которым происходят трансакции и которых беспрекословно придерживаются все участники как формально и так неформально. Особое внимание представляют адаптационная и интеграционная функции институтов, в том числе института образования, которые обеспечивают повышение способности общества конструктивно и своевременно отвечать на глобаль-

ные изменения геополитических и экономических условий, обеспечивают социализацию молодых поколений.

Э. Фромм писал о том, что экономические, психологические и идеологические факторы взаимодействуют таким образом, что человек, вначале реагируя на внешние изменения, изменяется сам, то есть внутренне, и его новое внутреннее психологическое восприятие мира «двигает» социально–экономический прогресс [167, с. 23]. Как расширение теории Фромма, можно согласится с Т. Семигиной, которая, анализируя трансформационные процессы в украинском обществе, выделяет показатели, предопределяющие поведенческие взаимоотношения людей: социокультурные – социально–политические, социально–экономические, и этнокультурные – национальная ментальность, традиции, обычаи, мифология, религиозные убеждения. Таким образом, трансформационным можно назвать инновативное экономическое и политическое поведение, являющееся рациональным ответом на обусловленное на институциональные реформы трансформационного общества [167, с. 30].

Наиболее остро данная проблема просматривается в сфере образования, которое в свете выполняемых функций столкнулось с необходимостью переосмысления функции воспитания. Если в советском периоде главной целью воспитательной функции было формирование идеологического мышления, воспитание коллективного доминирования в поведении личности, то трансформационный период характеризуется разрушением предыдущих идеалов и воспитанием свободной и автономной личности как полноправного субъекта образовательной деятельности, готового к духовному поиску, общечеловеческим и гуманистическим идеям.

В. Пилипенко видит прямую связь между экономикой и культурой нации, утверждая следующее: «Экономика страны обусловлена культурой нации. И поведение населения в значительной степени, особенно на этапе рыночных преобразований, определяется экономическим сознанием и экономической культурой». Поэтому формирование экономической культуры является важным фактором обновления экономики, именно экономическая культура научит выбирать общество наиболее рациональные, с точки зрения экономики варианты решений, оценивать затраты и доходы, искать рынки сбыта [150, с. 199].

Таким образом, институционализация выступает необходимым условием экономического и социального консенсуса, который ведет к сбалансированности общества, возможного только при условии наличия качественных «правил игры» и добровольного следования им участниками социально–экономического процесса. В этой связи именно институт образования с одной стороны является интеграцией базовых институтов – экономической, политической и идеологической сфер общества, которое испытывает на себе непосредственное влияние всех трех основоположных базовых институтов и предопределяет развитие этих же базовых институциональных элементов, так как объединяет гибкое воплощение реформирования и консервативность в сфере своей деятельности.

Таким образом, институционализация выступает необходимым условием экономического и социального консенсуса, который ведет к сбалансированности общества, возможного только при условии наличия качественных «правил игры» и добровольного следования им участниками социально-экономического процесса. В этой связи именно институт образования с одной стороны является интеграцией базовых институтов – экономической, политической и идеологической сфер общества, которое испытывает на себе непосредственное влияние всех трех основоположных базовых институтов и предопределяет развитие этих же базовых институциональных элементов, так как объединяет гибкое воплощение реформирования и консервативность в сфере своей деятельности.

1.2. Становление экономики образования: исторический анализ

Экономическая природа образования и вопрос о вкладе образования в экономический рост и о влиянии на величину доходов их обладателей признавались еще классиками политической экономии в рамках трудовой теории стоимости. В. Петти был первым в мировой экономической науке, кто старался дать стоимостную оценку человеческих качеств и их полезных свойств, считал знания и привычки составной богатства индивида и всего общества. На продуктивную природу образования указывал А.Смит, говоря о затратах на образование или обучение человека как о капиталовложениях в его способность зарабатывать в будущем, называя капитализированную ценность «приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества» человеческим капиталом [30, с. 47].

Э. Дюркгейм определял образование как влияние, оказываемое взрослыми поколениями на тех, кто еще не готов к социальной жизни. Целью данного влияния ставится воспитание определенного набора физических, интеллектуальных и моральных качеств, которые требуют от него как политическая система в целом, так и конкурентная среда, для которой он специально предназначен [171, с. 45]. А.Маршалл сконцентрировал внимание на проблеме рынка образовательных услуг в связи с инвестированием в человеческий капитал, рассматривал образование в качестве знаний, как могущественного источника производства. Ему принадлежит утверждение, что «самый ценный капитал – это тот, который вложен в человеческие существа» [35]. К. Маркс в центр исследования капиталистических производственных отношений поставил анализ человека как рабочей силы и определил, что с точки зрения непосредственного процесса развития человеческих способностей [119, с.221]. Г. Беккер пришел к разработке более совершенных измерителей физического капитала таким, как технический прогресс и человеческий капитал [216].

Д. Рикардо считал затраты на образование составными затратами на воспроизведение рабочей силы, и поэтому заработная плата рабочих обязательно

должна зависеть от уровня затрат на образование и обучение, от уровня развития способностей рабочих к труду. Только длительный опыт может позволить оценить качества образования, и поэтому покупатель этого товара, как правило, не в состоянии судить о его качествах. Однако, как ни странно, Дж. Милль не одобрял общедоступное государственное образование, мотивируя это тем, что «правительство, которое сможет лепить мысли и ощущения людей, начиная с юного возраста и в дальнейшем, сможет делать с ними все, что пожелает» [30, с. 197]. К. Маркс отмечал, что для того, чтобы превратить общечеловеческую природу в развитую и специфическую рабочую силу, необходимо, чтобы она получила соответствующее образование или воспитание, что, в свою очередь, стоит той или другой суммы товарных эквивалентов. Эти расходы на образование отличаются в зависимости от квалификации рабочей силы [119, с. 183].

Возможность воспроизводить стоимость рабочей силы плюс дополнительная стоимость в товарном производстве предопределена специфическим признаком такого товара, как рабочая сила. А. Маршалл считал, что повышение образования работника предопределяет не только рост его собственной производительности труда, но и работников, которые его окружают [125, с.38]. Экономическую сущность образования в новых социально–экономических условиях отмечают и представители неоклассической школы экономической теории, в том числе авторы теории «человеческого капитала» Г. Беккер [26], Т. Шульц [63] Г. Блауг [30].

Подчеркивая подавляющее значение личного фактора производства в новых научно–технических, экономических и социальных условиях, экономическую сущность образования они видят в определении «человеческого капитала», который формируется за счет инвестиций в человека, его обучение, процесс образование, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиски информации по ценам и доходам. В исследованиях Е. Доллана и Д. Линдсея рассматривается определение «человеческого капитала» как носителя определенных умственных способностей, полученных благодаря образованию или практическому опыту [69]. С. Фишер и Р. Дорнбуш под человеческим капиталом понимают не только знания и умения и только способность к труду, но и физические, психологические, культурные свойства и способности человека, то есть воплощенный в человеке вещевой (физический) и невещевой (знание) капитал [70, с. 28]. Поскольку трансформация научных знаний в технологии становится одним из решающих факторов НТП, то с помощью образования, которое выступает соединительным звеном между наукой и производством, люди овладевают новейшими научными знаниями, умениями и навыками их практического применения. Следовательно, можно утверждать, что институты создают условия для технологических изменений путем предопределения образцов технологических изменений. Поэтому анализ экономического развития может быть построен на механизме связи между институциональными и технологическими изменениями, так как любое техническое изменение обяза-

тельно базируется на присущих данному обществу особенностях организации образования.

Ценность института образования для общества в экономическом аспекте заключается, на взгляд автора данной работы, в возможности интернационализировать значительные выгоды, которые потенциально дает процесс передачи знаний. Высший уровень образования обуславливает повышение производительности труда, что должно проявляться в возрастании индивидуального дохода работника. Чем выше будет уровень просвещения всех занятых, тем более высокие потенциальные возможности для возрастания производительности труда в национальной экономике и тем большим будет совокупный доход общества.

Д. Богиня трактует образование как «...целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах индивидуума, общества, государства, которое сопровождается констатацией достижения гражданином установленных государством образовательно–квалификационного уровня» [28, с. 135]. Квалификация, в свою очередь, представляет собой совокупность общего и специального образования, необходимых профессиональных навыков и производственного опыта для выполнения работ определенной сложности. Таким образом, существует тесная связь между затратами общества на образование и квалификационным качеством рабочей силы, уровнем образования и экономическим ростом, который проявляется в темпах возрастания общих экономических показателей. В странах, базирующихся на экономике знаний, создается больше рабочих мест, связанных с интенсивным использованием знаний (ученые, инженеры, менеджеры, аналитика, преподаватели), производится больше ВВП на одного работника или один час, и большая часть добавленной стоимости создается в отраслях высоких технологий и услуг высокой емкостью знаний [128, с. 93].

Статистика свидетельствует о снижении части занятых в сфере знание-емких услуг в период трансформационного кризиса – научно–исследовательская деятельность, охрана здоровья, социальное обеспечение, культура, искусство, такая динамика связана с торможением развития деятельности в области носителей знаний [128, с. 94]. Статистические данные характеризуют процесс постоянного снижения численности работников в области научно–исследовательской деятельности, что негативно отражается на будущем экономическом потенциале и на сегодняшнем уровне развития собственных инновационных технологий. Данная динамика обусловлена низким уровнем оплаты данной сферы деятельности, слабым финансированием инновационных и исследовательских проектов, обеспечиваемых за счет государственных бюджетных средств. Сфера науки и образования является одной из низкооплачиваемых. Подобная динамика прослеживается постоянно в более низком среднем уровне заработной платы в области науки и образования в сравнении с другими отраслями народного хозяйства. Зарплаты в данной отрасли составила лишь 66,3% от средней заработной платы в производственной отрасли; 41,3% в сравнении с финансовым сектором; 58,9% в сравнении с областью государ-

ственного управления; 60% – сфере транспорта и связи. Подобная ситуация не привлекает квалификационные кадры, и способствует снижению научно-исследовательского потенциала [66].

Несомненный интерес вызывает экономический характер результатов образовательной деятельности. Затраты на образование населения имеют продуктивную природу в том смысле, что результат образования состоит в повышении вооруженности людей знаниями и информацией, которые находят проявление в возрастании показателей активной экономической деятельности на микро- и макроуровнях и в краткосрочном, и в особенности в долговременном периоде. Утверждать об эффективности или о неэффективности механизма функционирования института образования можно только при сопоставлении затрат и полученных результатов. По аналогии с другими сферами экономической деятельности необходимо считать, что деятельность института образования состоит в производстве, продуцировании образовательных услуг, обусловленных главной целью образования. Проводя свои исследования человеческого капитала еще в начале шестидесятых годов, Т. Шульц оценивал рентабельность высшего образования в 9%, Г. Беккер в 11% в год [63].

Обществу хорошо известны попытки измерить человеческое сознание, его установки, устремления и мечты. Индикатор эффективности функционирования института образования строится на показателях создания знаний – общий объем затрат исследований на душу населения, количество исследователей на душу населения, количество исследователей со степенью на душу населения, человеческий капитал, охваченный непрерывным образованием; индикатор результатов внедрения экономики образования формируется за счет показателей результативности науки и исследований, количество патентов, количество научных публикаций на душу населения, развитие электронного бизнеса, выражаемое в объеме услуг и информационной инфраструктуры [128, с. 98]. По словам В. Новицкого, увеличение и развитие интеллектуального капитала, а также научно-технических инноваций является необходимой составной частью устойчивого экономического роста [136, с.204].

Целью образования может признаваться сохранение, распространение и накопление интегрированных человеческих знаний, в широком контексте целью образования выступает становление и дальнейшее развитие цивилизации, что измеряется возрастанием потенциала человеческих ресурсов. Общая цель образовательной деятельности реализуется через выполнение образованием своих основных функций: воспитательной и познавательной. Воспитательная функция образования состоит в активном воздействии на человека с целью формирования идеологических ценностей и принципов, по которым живет общество. Воспитательная функция образования достаточно разнопланова и включает умственное, моральное, социальное, экономическое, правовое, трудовое, эстетическое и физическое воспитание. Кроме того, образование выступает как средство социального контроля, прививая учащимся господствующие в обществе ценности. Обязательность получения определенного уровня образо-

вания по унифицированным программ обучения определяет – формирование социального стандарта как функцию образования [100].

Следует указать, что особое значение в условиях рыночной трансформации приобрело экономическое образование и воспитание, которое проявляется в целенаправленном влиянии на личность человека как человека активного, грамотного, субъекта экономических отношений в обществе, способного свободно ориентироваться и адаптироваться в условиях рыночной нестабильности, способствует формированию таких качеств личности, как дисциплинированность, деловитость, бережливость, расчетливость, старательность, умение жить и работать в коллективе, соизмерение потребностей с экономическими возможностями. Экономическое непрерывное образование представляет собой не только процесс накопления и постоянного обновления экономических знаний и умений, но и активной и сознательной экономической деятельности на протяжении всей жизни, формирование экономического мышления и культуры, воспитание инициативности, предприимчивости, ответственности за собственное экономическое поведение, формирование рационального потребительского поведения, стимулирование постоянного профессионального роста, самосовершенствование деловых, этических и духовных качеств личности [23, с. 32].

1.3 Образование как экономическое благо

Сегодня, в период глобализации и информатизации, образование является институтом социализации, координации и практической интеграции поколений, обеспечивает профессионализированную трансформацию социально значимой информации в знания, которые несут обобщение и потенциальное сглаживание острых углов национальных несогласованностей, возникающих вследствие традиционных норм и правил, составляющих национальные особенности культурного наследия. Образование институционализирует информацию и накопленные ранее знания, то есть превращает ее в инструмент устойчивого снятия неопределенности, а также в инструмент государственного или международного воздействия на интеллект человеческих масс. Образование является институциональным фильтром: если информация оформилась в знания, а знания в правила, шаблоны и нормы, то информация проникла в социальный организм, то есть прошла процесс институционализации знаний, который возможен благодаря реализации образовательной деятельности

С другой стороны, образование – это личная, индивидуальная собственность, основная прибыль которой имеет экономические свойства, поскольку в последствии она воплощается в уровень дохода и жизни ее владельца. Институт образования работает на вооружение потребителя образовательных услуг знаниями и компетенциями, которые в дальнейшем откроют доступ к занятию социального положения и получению определенных материальных доходов. Люди относятся к знанию как к тому, что им принадлежит, ибо блага образования

используются в трудовой и общественной деятельности. В этом смысле отношение каждого человека к образованию как к общему условию своей жизнедеятельности входит в структуру общей собственности.

Так как знания выступают товаром в отношениях товарно-денежного обмена и являются объектом купли–продажи на рынке образовательных услуг, образование можно также рассматривать как институт социально–экономического обмена. Образование предлагает на рынок продукт, который, как и любой продукт обмена, обладает потребительной и меновой стоимостью, то есть способностью удовлетворять потребности потребителя, что выражается в полезности потребителя от потребления благ или услуг (в данном случае – получения образования определенной специальности и квалификации) и способности обмениваться на денежные средства, которые платит потребитель образовательного продукта.

Образовательный продукт может быть представлен в товарной форме в виде знаний, которые представляют собой совокупность информации определенной профессиональной ориентации, собранной в образовательные программы в рамках определенной специальности. Результатом воплощения данной товарной формы является диплом, который, являясь объектом купли-продажи на рынке образовательных услуг, выступает товаром в отношениях товарно–денежного обмена как на рынке образования, так и рынке труда. Согласно модели отношений в системе высшего образования А.Бравермана, сфера рыночных отношений в системе высшего образования представлена отношениями между вузами, осуществляющими подготовку и переподготовку молодых специалистов, предприятиями, являющимися потребителями молодых специалистов, и самими молодыми кадрами как специфическим товаром. Можно согласиться с утверждением о выпускниках как о специфическом товаре и предприятиях, нанимающих выпускников с целью удовлетворения своей потребности в кадрах нужной квалификации. Однако, по мнению Панкрухина А.П., нельзя принять однозначное утверждение о вузе как производителе товара в виде молодых специалистов [26]. Ведь с тем же основанием производителем этого специфического товара можно назвать родителей, школу, среду и окружение, а также самого выпускника. Это подтверждается тем фактом, что в формировании профессионально значимых знаний, умений и навыков, которые используются работодателями на рынке труда, участвует не только вуз, но и семья, окружающая среда. Важным аспектом здесь выступает самообразование в период обучения в вузе, параллельное обучение на различных курсах, получение дополнительных специальностей. Кроме этого, профессиональные качества нельзя рассматривать в отрыве от других характеристик личности, которые также значимы как при трудоустройстве, так и во время профессиональной деятельности.

Продуктом производственного процесса в образовательной деятельности в товарной форме выступают знания, которые представляют собой совокупность информации определенной профессиональной ориентации. Результатом

функционирования института образования, воплощенным в товарной форме, является диплом определенной специальности, который выступает в качестве товара, приобретаемым потребителем.

Получение знаний обществом реализуется через образовательную деятельность, в результате которой учебное заведение предоставляет образовательный продукт потребителю. Рассматривая результат образовательной деятельности, то есть знания, получаемые потребителем и воплощенные в товарной форме в виде диплома государственного образца определенной специальности, следует обратить внимание на специфическую особенность образования как товара, то есть блага. Образование как благо является результатом исторически длительной социальной эволюции общества. Закрепляя результаты научной деятельности, образование развивает познавательные и практические свойства общественного человека, способствует удовлетворению его непрерывно возвышающихся социальных потребностей. Оно помогает действию сложнейших механизмов в индивидуальной и общественной деятельности человека, воспроизводит интеграцию и дифференциацию разносторонних социальных связей. Согласно современным научным представлениям образовательный продукт – продукт экономический, который трактуется как результат хозяйственной деятельности, представлен в материально– вещественной форме в виде выполненных работ и услуг [21].

подавляющее большинство благ являются частными, в большинстве своем – это товары, которые, как правило, распределяются на индивидуальной платной основе. Потребление частного товара исключает потребление его другим лицом, и выгоды от этого потребления достаются лишь частному собственнику. Для распределения этих благ больше всего подходит ценовый механизм, который связывает производителей частных благ (объемы производства, ассортимент продукции, качество и т. п.) и потребителей (их вкусы, платежеспособный спрос). Общественные блага отличаются свойствами неделимости и неконкурентности, предоставляются по принципу безвозмездности и обычно финансируются за счет государственного бюджета. Их потребление одними членами общества абсолютно не исключает возможности потребления другими людьми, а безвозмездность их использования обеспечивает система налогообложения.

При рассмотрении образования как общественного блага и его внешнего эффекта следует отметить наличие высокого уровня неопределённости, что создаёт непреодолимые трудности количественного изменения общественного блага и порождает возможности оппортунистического поведения людей. Кроме того, существуют обстоятельства, свидетельствующие о нерациональном экономическом поведении субъектов экономических отношений и возникновении асимметрии информации, то есть неравномерного распределения информации между государством и людьми.

В рыночных условиях не следует рассматривать образование только как общественное благо, которое обладает признаками неконкурентности и неде-

лимости в потреблении, так как в принципе можно исключить человека из круга потребителей данного блага. Чаще всего сегодня определяющим ограничивающим фактором является цена образовательных услуг как негосударственного образовательного сектора, так и контрактного обучения в рамках государственного образования, где, несмотря на принцип всеобщей доступности образования, оно может стать недоступным по ценовому фактору для потребителя с низким уровнем дохода. Принцип неконкурентности, то есть потребление блага одним человеком, не должен уменьшать возможность потребления его другим. Он может быть нарушен в момент поступления в вуз, когда потребители образовательных услуг конкурируют друг с другом, создавая конкурс на одно место. Еще одним подобным фактором может быть уровень базовой подготовки, позволяющей претендовать на обучение по специальностям определенных отраслей науки.

В то же время услуги образования сохраняют черты общественного блага. Потребность в услугах образования как общественного блага выражается: во–первых, через механизм общественного выбора в виде принятия решений о выборе вуза, факультета, специальности, которые будут зависеть, прежде всего, от статуса образования и высококвалифицированной работы в обществе; во–вторых, через реализацию социальных потребностей людей в своем дальнейшем духовном и интеллектуальном развитии в процессе обучения. Особенность услуг образования заключается в том, что эффект, который получают человек и общество, тяжело оценить количественно.

БПМН15МС- ВТ Рассмотрение образования с позиций общественного блага позволяет выделить и другое его фундаментальное свойство — неконкурентность, сущность которого состоит в том, что каждый человек изначально выступает со–собственником принадлежащих всему обществу знаний. Потребление благ образования индивидом совсем не должно исключать из потребления результатов их функционирования для других людей, что характеризует неконкурентность образования. Потребление знаний одними людьми не ведет к сокращению потребления этих же знаний другими, так как знания неделимы.[22, с. 397].

Профессиональное образование все больше приобретает признаки частного блага, так как, во–первых, высокий уровень профессионального образования является предпосылкой предпринимательского успеха и залогом социальной защиты от стихийного спроса на рынке труда; во–вторых, образование является одной из сфер самореализации личности, ее творческого потенциала, в–третьих, полученные знания рассматриваются как интеллектуальная собственность, человеческий капитал, который приносит доход.

Возрастание частных элементов института профессионального образования подтверждает сложный характер образования как смешанного блага. С одной стороны, образование относится к общественным благам по признакам доступности, затратности и неделимости потребления, когда потребление одними субъектами не исключает потребление другими субъектами, а также способ-

ствуует всеобщему положительному внешнему эффекту в виде повышения образованности, культуры и производительности нации. Производство таких благ может влиять на общий объем и эффективность распределения среди потребителей. Поэтому образование относится к тем благам, которые преимущественно обеспечиваются государством.

С другой стороны, спрос граждан на образование, как правило, значительно превышает возможности государственной образовательной системы, расширяя рынок негосударственного образования. Спрос может быть в значительной мере диверсифицированным, и поэтому не совпадать с предложением – родители могут хотеть качественного и фундаментального образования для своих детей. В таком случае возможно предоставление образования как частного блага, с помощью установления платы за такую услугу [11].

Реализация образования как собственности каждого состоит в том, что знания являются условиями действительного развития общественного человека в воспроизводственном процессе. Люди относятся к знанию как к тому, что им принадлежит, ибо блага образования используются в трудовой и общественной деятельности. В этом смысле отношение каждого человека к образованию как к общему условию своей жизнедеятельности входит в структуру общей собственности [4, с. 136].

Как ни трактовать образование — как частное или общественное благо — его развитие находится в известном соответствии с развитием материального производства: последним создаются и материально–техническая база, обслуживающая сферу образования, и технические аспекты реализации образования. Материальное производство создает также фонд жизненных средств работников образования, предопределяя возможность занятия образовательной деятельностью и структуру занятых в ней [29, с. 397].

Таким образом, сегодня в период глобализации и информатизации институт образования является институтом социализации, координации и практической интеграции поколений, обеспечивает профессионализированную трансформацию социально значимой информации в знания, которые несут обобщение и потенциальное сглаживание острых углов национальных несогласованностей в процессе глобализации, возникающих вследствие традиционных норм и правил, составляющих национальные особенности культурного наследия. Образование институционализирует информацию и накопленные ранее знания, то есть превращает ее в инструмент устойчивого снятия неопределенности. Образование является институциональным фильтром: если информация сформировалась в знания, а знания в правила, шаблоны и нормы, то информация проникла в социальный организм, то есть прошла процесс институционализации знаний, который возможен благодаря реализации образовательной деятельности.

ГЛАВА 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

2.1 Образование как вид экономической деятельности

Образование в современном мире — один из важнейших факторов экономического развития, так как образовательный потенциал общества является результатом действия многих факторов, которые влияют на экономический рост, поскольку образование завтра – это ответ общества на требования экономики и политики сегодня, реакция на материальные, культурные и социальные потребности общества. Ныне считается аксиомой, что чем выше уровень образования в стране, тем лучше развивается ее экономика, ниже безработица и выше продолжительность жизни [15].

Сегодня образование является неотъемлемой составляющей системы национальных счетов (СНС), учитывается при подсчете валового внутреннего продукта (ВВП), являясь составной частью производства, доходов, потребления, накопления капитала и финансов, то есть рассматривается как экономической деятельности. Ранее образование относилось к так называемой "непроизводственной сфере" и не участвовало в создании национального дохода. Именно такие идеологические рамки привели к тому, что основательные научные исследования главных экономических категорий (таких, как "благо", "собственность", "товар", "стоимость", "цена", "доход", "прибыль", "спрос", "предложение" и др.) применительно к образованию практически не существовали [9, с. 6]. Многие историки и экономисты считают, что в античности и средневековье, в новое и новейшее время существовали как высокообразованные, так и вовсе неграмотные люди. Причиной тому стала экономические издержки на получение образования, а также выгоды и результативность капиталовложений, затраченных на образование. Так, в период рабовладельческого строя и феодализма доступ к образованию был ограничен и не особо популярен, так как обучение требовало значительных капиталовложений и давал экономический эффект, который далеко слабо был востребован в хозяйствовании натурального типа. Первичное накопление капитала способствовало формированию буржуазной экономической ментальности, ориентирующей человека на получение дохода, общество – на экономический рост, повышение уровня благосостояния населения, индивидуального обогащения, что предопределило большую заинтересованность в образовании и приобретение им более массового характера.

Промышленная революция набирала быстрые темпы благодаря реформам в системах образования стран мира. В большинстве европейских стран и в Северной Америке бесплатное начальное образование появилось более 200 лет назад и стало массовым лишь в конце XIX века [5]. Предметом взаимосвязи об-

разования и экономического роста государства существует довольно много исследований. Особое внимание уделяется экономической отдаче в результате достижения различных уровней образования. Следует вспомнить, что данные вопросы были актуальными не одно столетие назад. Экономическая природа образования и вопросы о вкладе образования в экономический рост и о влиянии на величину доходов их обладателей признавались еще классиками политической экономии в рамках трудовой теории стоимости. В. Петти был первым в мировой экономической науке, кто старался дать стоимостную оценку человеческих качеств и их полезных свойств, считал знания и привычки составной частью богатства индивида и всего общества. А.Смит указывал на продуктивную природу образования, говоря о затратах на образование или обучение человека как о капиталовложениях в его способность зарабатывать в будущем, называя человеческим капиталом ценность «приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества» Корчагин Ю.А [33].

Д. Рикардо считал затраты на образование составляющей частью затрат на воспроизводство рабочей силы, и поэтому свидетельствовал о зависимости заработной платы рабочих от уровня затрат на образование и обучение, от уровня развития способностей рабочих к труду. Кроме того, он обращал внимание на длительный опыт оценки качества образования: и поэтому покупатель этого товара, как правило, не в состоянии судить о его качествах. К. Маркс отмечал, что для того, чтобы превратить общечеловеческую природу в развитую и специфическую рабочую силу, необходимо, чтобы она получила соответствующее образование или воспитание, что, в свою очередь, стоит той или другой суммы товарных эквивалентов. Эти расходы на образование отличаются в зависимости от квалификации рабочей силы Э. Дюркгейм определял образование как влияние, оказываемое взрослыми поколениями на тех, кто еще не готов к социальной жизни. Целью данного влияния ставится воспитание определенного набора физических, интеллектуальных и моральных качеств, которые требуют от него как политическая система в целом, так и конкурентная среда, для которой он специально предназначен. А.Маршалл сконцентрировал внимание на проблеме рынка образовательных услуг в связи с инвестированием в человеческий капитал. Он рассматривал образование в качестве знаний, которые выступают как могущественным источником производства. Исследователь обосновал идею о том, что повышение образования работника предопределяет не только рост его собственной производительности труда, но и работников, которые его окружают. Ему принадлежит утверждение, что «самый ценный капитал – это тот, который вложен в человеческие существа» [18].

Согласно Дж. М. Кейнсу, чем выше доля инвестиций в экономику, тем выше темпы экономического роста, так как, с одной стороны увеличение инвестиций способствует занятости и, соответственно, приводит к росту ВВП; с другой – рост запаса капитала непосредственно влияет на рост производительности труда, что способствует росту объемов общественного производства. Образование не только повышает производительность реципиента (т.е.

человека, который его получил), оно может обеспечить положительный внешний эффект (экстерналию). Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием. Ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительно-го внешнего эффекта образования. Так, в частности, в США, по данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10% [19].

Основу инвестиций составляют сбережения. Согласно основному психологическому закону Кейса, если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования. По результатам оценок Всемирного банка, основной капитал сегодня представлен физическим лишь на 16%, природным – 20% и "человеческим" капиталом – 64% [19].

За последние годы в мире были проведены сотни подобных исследований: Ханушек и Восманн показали, что более высокий уровень образования связан с более высокими личными доходами, и в разных странах уровень доходности составляет примерно 10 процентов за дополнительный год образования. Вандебуш определил важность и значение образования для продвижения научных исследований и разработок, а также для распространения технологий. Мэддисон установил, что чем выше доля образованных людей в численности населения страны, тем выше темпы экономического роста. Он также вывел зависимость, согласно которой увеличение ассигнований на образование на 1% ведет к увеличению валового внутреннего продукта страны на 3,5% [41].

По данным неоклассиков, увеличение среднего времени обучения населения на 1 год повышает уровень производства на душу населения на 3–6%. По мнению представителей теории экономического роста, увеличение времени обучения на 1 год дает 1% ускорение темпов экономического роста [8]. Кроме того доказано, что достигнутый образовательный потенциал общества дает наибольший экономический эффект через 20–25 лет. Существование подобного лага можно объяснить социально–психологическим и статистическим факторами. Человек обучается в детстве и юности, но приобретенные знания получает возможность реализовать в лучшем случае спустя 20–25 лет, в зрелом возрасте, когда достигает социального статуса, позволяющего ему принимать ответственные экономические решения. Билз и Кленотан устали обратную зависимость: причинно–следственное влияние более высоких темпов экономического роста на потребности в дополнительном образовании. Причет проанализировал институциональную основу экономики как дополнительный фактор, способствующий влиянию образования на экономический рост [5]

Экономическим результатом деятельности в области института образования выступают как конкретные материальные блага – диплом определенного государственного образца, так и специфические экономические услуги по реализации образовательного процесса, результатом которых становится развитие человека как личности и как профессионального работника. Данному институту присущи особенности, которые вообще характерны для всех продуктов челове-

ческой деятельности, принимающих форму услуг. Выделяют четыре основные характеристики услуг: неосязаемость, неотчужденность от источника, непостоянность качества и несохраняемость. Это в полной мере относится и к образовательным услугам [160, с. 13]. В.Бочков утверждает, что процесс оказания образовательных услуг может быть отнесен к сфере услуг условно в силу ряда присущих ему принципиальных отличий от классического понимания традиционных услуг: сложности структуры, содержанию, межсубъектным отношениям и взаимодействиям, продолжительности, а также по результативности влияния на общественные отношения; значительного разнесения во времени непосредственной деятельности по оказанию образовательных услуг и результативного эффекта; направленности результата преимущественно на удовлетворение непосредственных потребностей третьих лиц по отношению к процессу – работодателей, а через это опосредованно – на повышение цены труда носителя результата [34, с. 5].

В тоже время, образовательные услуги заранее неосязаемы, так как к моменту предоставления их нельзя попробовать, увидеть и приобрести. Результат их приобретения не может быть известным заранее, и потому покупатель может только превосходить ожидаемые результаты, и не может быть уверенным в их качестве к самому концу. Качество услуг может также широко колебаться в зависимости от субъектов образовательного процесса, от времени и места предоставления, так как образовательные услуги нельзя отделить от того, кто их осуществляет. Услуги нельзя сохранять. Таким образом, образовательным услугам присущи все приведенные характеристики, которые, безусловно, имеют свою специфику.

Услуги вообще, и образовательные в том числе, не сохраняются, их невозможно заготовить и сложить в ожидании возрастания спроса, хотя в определенной степени учебная информация материализована еще к началу учебного процесса в виде учебников, видеокассет и т. п. Вместе с тем эта особенность имеет специфическое значение для образовательных услуг, которое связано с природным свойством человека забывать полученную информацию, кроме того, знание и информация в значительной мере подлежат старению, чему содействует научно–технический прогресс и прочие социально–экономические изменения в обществе. Результат от предоставления этих услуг в большинстве случаев находит проявление в долгосрочном периоде, может проявлять себя не прямо и не всегда ощущаться, и, кроме того, еще в значительной мере он зависит от условий будущей работы и жизни лица, приобретающего образование.

Конечные нематериальные результаты функционирования института образовательной деятельности представляют собой систему знаний, информации, привычек, умений, усвоенных людьми в процессе обучения. Они могут быть проявлены или по окончании учебного заведения, или в течение всей жизни человека, в долговременном периоде. Результаты усвоения знаний, которые даются образованием, становятся экономической основой для формирования конкурентных преимуществ на рынке труда [165, с.33]. Совокупность знаний и

умений, полученных субъектом института образования, является определяющим фактором при расширении возможности трудоустройства. В тоже время потенциальная заработная плата находится в прямой зависимости от способности субъекта применить и использовать полученные знания и навыки. Экономически они и в дальнейшем реализуются в определенных достижениях: повышении производительности труда, возрастании личного дохода и т. д. Относительно общества в целом, эти достижения могут быть выражены в возрастании совокупных показателей экономического и социального развития страны.

Таким образом, образование – это социально–экономический институт, который обладает характеристиками, присущими как экономическому, так и социальному институту, а именно: представляет собой социальный и экономический субъект. Социальный – по причине того, что объединяет группу лиц, осуществляющих совместную деятельность и выполняющих определенный комплекс функциональных обязанностей, которые направлены на формирование и развитие как общегосударственной, так индивидуальной ценности в виде знаний, профессиональных навыков, обеспечения образованности населения. Экономическим – по причине того, что образовательное учреждение является самостоятельным хозяйствующим субъектом экономических отношений, который выступает от своего имени в хозяйственных операциях на рынке образовательных услуг, подчиняется рыночным законам, участвует в конкурентной борьбе, организует свою деятельность на принципе экономической эффективности, то есть является центральным элементом анализа институционально–эволюционной теории как социально–экономического института [12, с.139].

Функционирование такого важного института социально–экономической деятельности предусматривает необходимость регулируемого собственного эффективного механизма. Особая сложность этой задачи обусловлена спецификой института образования, которая проявляется в том, что образование можно рассматривать как общественное благо, которое не может производиться и распределяться преимущественно по законам рыночного механизма. Данный институт предлагает обществу знания, являющиеся общественно–полезным продуктом, который обладает признаками экономического блага – полезность, ценность, потребительная и меновая стоимость.

Рассмотрение образования как экономического института предусматривает необходимость анализа конечных результатов, особенности способа производства и реализации образовательного продукта. В условиях рыночного хозяйства результатом экономической деятельности института образования выступает товар – продукт труда, предназначенный для обмена. Производство и реализация образовательной продукции имеет товарный и нетоварный характер. Когда образование предоставляется на платной основе и продуцирование образовательных услуг происходит как сфера коммерческой деятельности, образование реализуется через товарную форму, в случае получения образования на бесплатной основе, речь идет об общественном благе, когда система образования предусматривает доступность для всего населения [110, с. 6].

Отдача фонда образования. Это количество произведённого ВВП на единицу образовательного фонда страны в денежном выражении. Рассчитать этот показатель можно по такой формуле:

$$\text{ЭО} = \text{ВВП}/\text{ФО} \quad \text{где:}$$

ЭО — эффективность образования;

ФО — фонд образования.

Если исходить из расчётных данных Т. Шульца, то здесь тот же показатель возможен в двух вариантах: на единицу образовательного фонда всего населения и работающей его части. В первом случае объём воспроизведённого богатства страны делится на образовательный капитал (фонд), воплощённый во всём населении, а во втором — в рабочей силе.

Для практического определения размера средневзвешенной платы за обучение важно первоначально установить себестоимость и стоимость образовательных услуг, которые в течение года предоставляются студентам факультета и вуза в целом.

В самом общем виде себестоимость услуг (Сб) представляет собой денежное выражение всех затрат на их создание, и подсчитать её можно по формуле:

$$\text{Сб} = \text{Аф} + \text{Оф},$$

где: Сб — себестоимость всех услуг;

Аф — амортизационный фонд, или стоимость износа зданий, оборудования;

Оф — оборотные фонды, в которые включаются все текущие расходы (зарплата, стипендии, плата за коммунальные услуги и т.д.).

Помимо себестоимости, возмещающей израсходованные на обучение студентов средства, вуз должен получить прибыль, без которой невозможно его дальнейшее развитие. Тем самым стоимость (Су) образовательных услуг вуза подсчитывается по формуле:

$$\text{Су} = \text{Сб} + \text{П}, \text{ где:}$$

(Су) - стоимость образовательных услуг;

Сб – себестоимость образовательных услуг,

П — прибыль.

Стоимость обучения студента и равную ей плату за обучение в течение года можно найти путём деления всей массы стоимости услуг на контингент студентов (К) на факультете или в целом по вузу. Стоимость подготовки специалиста за время учёбы в вузе определяется путём умножения полученного результата на число лет обучения (Т) в данном учебном заведении. Стоимость подготовки (СП) специалиста представляет собой стоимость тех образовательных услуг, которые он потребил за время обучения в вузе. И рассчитать это возможно по формуле:

$$\text{СП} = (\text{Су} : \text{К}) \times \text{Т}, \text{ где:}$$

СП - Стоимость подготовки специалиста;

Су- стоимость услуг, К - контингент студентов на факультете или в целом по вузу; Т - число лет обучения

2.2. Институциональная структура образования в экономике переходного типа

В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». О. Уильямсон приводит наиболее общее определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» [182, с. 20]. Но наличие некоторых, присущих спонтанному рыночному порядку институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры. Например, создание правовой базы для частной собственности не означает, что она действительно может функционировать в экономике как рыночный институт. Институциональная структура – это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

Институциональная структура экономики любой страны – это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов. Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, соответствующей доминирующему способу экономической координации. Поэтому эти страны могут позволить себе использование методов прямого и косвенного государственного вмешательства в целях проведения желательной экономической политики без значительного ущерба для всего национального хозяйства. Такие меры хотя и деформируют институциональную структуру в отрасли, но в незначительной степени [41].

В контексте данного исследования следует рассматривать институционализацию как процесс реформирования социально–экономического института образования, в данном случае процесс становления, формирования и развития образовательных форм переходного периода. Институциональная структура обеспечивает стимулы, которые определяют навыки, знания и возможности, позволяющие получить максимальный результат [161, с.17]. Институциональная структура образования представляет собой взаимодействие субъектов образовательного процесса и государства как отдельного института, выполняющего в отношении образовательного процесса нормативную, регламентирующую, регулирующую и контролирующую функции, которые предопределяют развитие вышеуказанного института. К другим субъектам, составляющим институциональную структуру образования, можно отнести, в первую очередь, образовательное учреждение (вуз или школу) как основное звено в институциональной структуре образования, предоставляющее спектр образовательных услуг и

являющееся создателем, носителем, созидателем и организатором образовательного процесса.

Следующим по значимости в данной институциональной структуре выступает потребитель образовательных услуг и обладатель, в конечном результате, образовательного продукта. Потребителем в экономической теории принято считать субъект экономических отношений, который, вступая в товарно-денежные отношения с другим субъектом, в результате получает заведомо желанный товар в обмен на денежные средства. Другой субъект экономических отношений в процессе обмена получает выручку от реализации или производства данного товара. Специфика взаимоотношений по поводу купли-продажи образовательного продукта заключается в том, что зачастую потребителем выступает не один субъект, а два или более. Связано это, прежде всего, с тем, что определенный товар или услугу приобретает потребитель, или как его принято называть в рыночном кругообороте товаров и услуг, а домохозяйство, которое включает в себя родителей, выступающих в основном в роли инвесторов в человеческий капитал собственных детей – студентов, которые являются непосредственными получателями образовательного продукта, зачастую безвозмездного, на правах подарка или капиталовложений родителей в собственное будущее.

Такое условное разделение потребителя на инвесторов и получателей образовательного продукта объясняет низкую мотивацию студентов к образовательному процессу. То есть возникает ситуация, когда родители, в надежде на будущий доход от капиталовложений в обучение детей, инвестируют собственные сбережения на образование, а дети, то есть студенты, не чувствуют ответственности за вложенный капитал и необходимости в окупаемости данного денежного капитала. Ситуация благотворным образом меняется в силу становления рыночных отношений, которые способствуют формированию экономического мышления, сознания, ответственности и ведут к тому, что студенты стремятся самостоятельно оплачивать собственное обучение. Это, в свою очередь, должным образом мотивирует студентов к повышению качества обучения.

Еще одним элементом институциональной структуры образования выступает предприятие или фирма как самостоятельно хозяйствующий экономический субъект, вступающий во взаимоотношения со студентом и вузом по формированию необходимых требований как к студенту, так и к вузу.

Завершением любого процесса институционализации является интеграция нового вида экономической деятельности в существующую структуру социально-экономических отношений. В данном случае речь идет о включении в единое образовательное пространство институциональных форм образовательной деятельности, потребность и актуальность развития которых отвечает требованиям новых особенностей взаимоотношений между всеми элементами институциональной структуры образования. Благодаря такой интеграции формируется определенный набор формальных и неформальных санкций, с помощью ко-

торых осуществляется социальный контроль за соответствующими типами поведения.

Институционализацию можно рассматривать как процесс и как результат. Институционализация как процесс включает нормирование и становление стандартов поведения индивидуумов в определенных ситуациях, формирование на их основе системы ценностных ориентаций личности, становление, как результат – это создание новых социально–экономических институтов и их функционирование, развитие необходимых организационных структур и связанных с ними норм регулирования поведения [62, с.44]. Следует отметить, что институционализацию чаще всего определяют как процесс, с помощью которого осуществляется организация взаимодействия индивидов, групп, через формирование новых социально–экономических образований. Институционализация является сложным и многомерным процессом. С одной стороны, институционализация – это типизация, опривычивание определенных образцов поведения, которые характеризуют разнообразные процессы становления организационных и институциональных образований. С другой, институционализация – легитимизация норм, усвоение в мотивационной структуре индивида, регулирование социального порядка. Эти два типа институционализации, присущи именно общественным институтам [83]/

Институционализация представляет собой нормативную упорядоченность социальных и экономических связей. Процесс институционализации включает три этапа: принятие общепринятых новых правил взаимодействия субъектов, создание организационных структур, которые осуществляют контроль за выполнением новых правил, а также формирование отношений субъектов к новым закрепленным правилам через организационные структуры [56,с.6].

Так, институт образования, переживает с одной стороны, институционализацию, связанную с процессом рыночной трансформации, которая заключающуюся в том, что фактически, в большинстве своем, образование переходит на платную основу, которая влечет за собой изменения в отношениях «потребитель – вуз – государство» и, с другой стороны, институционализация ведет к формированию и становлению новых отношений элементов институциональной структуры образования, изменению норм их взаимодействия, легитимизации этих норм.

Институционализация образования, по мнению О. Диковой, это процесс выделения «социальной группы, для которой деятельность по воспитанию и обучению становится профессиональной», и ведет к изменению качества самой деятельности: она приобретает иерархическую структуру, становится «ролевой и целевой», появляются специальные учреждения, которые осуществляют процесс обучения и воспитания [62, с. 50].

Т.Парсонс разработал идею о социальных функциях института образования и необходимости системного подхода как к учебным заведениям, так и их системным элементам: процессу обучения, неформальным социальным группам. М.Вебер видит роль системы образования и науки в необходимости слу-

жить «делу самопознания и познания фактических связей между фактами, явлениями и процессами социальной жизни», в обеспечении интеллектуальной рационализации, в разработке методов мышления – «рабочих инструментов», которые формируют привычки и образа мышления [62, с. 49–50]. К важнейшим социальным функциям института образования можно отнести: воспроизводство культурных и социальных ценностей, социализация членов общества, средство социального контроля, этап формирования профессиональной и жизненной карьеры.

Образование как целостная самостоятельная система институционального характера является одним из факторов, который определяет прогресс культуры, обеспечивает наследственность и воспроизведение социально-экономического опыта. Образование как социальный институт выполняет в обществе сложные, многогранные функции. Как правило, выделяют пять функций образования как социального института: подготовка молодежи к работе, передача следующим поколениям знаний, умений и привычек, взаимодействие с социальной структурой общества и ее воспроизводство, взаимодействие с институтами демократии, взаимодействие с духовной жизнью общества, всестороннее развитие личности [62, с. 50].

Институт образования, как экономический институт, на взгляд автора, также выполняет ряд функций: является субъектом экономической деятельности, то есть выступает в роли хозяйствующего субъекта в рыночном кругообороте; функционирует на принципах рационального использования ресурсов; взаимодействует с другими экономическими институтами – институтом денег, государством, собственности, предпринимательства, финансовым институтом.

Кроме того, институт образования выполняет такой же ряд функций, как субъект институционального механизма, рассмотренного Д. Нортон, то есть является средством институционализации экономических отношений между агентами, продвигает институциональные требования в экономическую деятельность, является источником формирования сбережений и капитала, представляет собой объект экономического анализа явлений и механизмов управления хозяйственной деятельности в современных экономических системах [138, с.103].

По утверждению В. Лисина, институтом является достаточно стойкий компонент жизни общества, который охватывает социально определенную нормативно-ценностную систему, эталоны поведения, формы организации социально-экономических связей индивидов общества, функционирование органов управления и регулирования, которые обеспечивают кодификацию норм, контроль за их выполнением, формулируют цели и реализуют потребности общества [112, с.27]. Экономический институт призван удовлетворять потребности субъекта – заказчика, который через сеть обменов, получает определенные выгоды и желаемый результат. Обмен является основополагающим процессом во взаимодействии экономических субъектов, в раскрывающее понятия экономи-

ческой ценности, ограниченности, экономического выбора, рациональности [5, с.111; 175, с. 91].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что образование представляет собой социально–экономический институт по всем признакам и выполняемым функциям института – социальным, экономическим, институциональным.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются ценности, которые обуславливают их существование, или сами институты становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности [142, с.22.].

Система образования, основанная на классической философии, идеи которой сформулированы в конце XVII–XIX вв. Я. Каменским, Д. Дьюи – основателями научной педагогики, во многом исчерпала себя, и наступила эпоха новой концепции образовательной парадигмы, связанной с гуманитаризацией образования [18, с. 125]. Образовательная парадигма Я. Каменского, базируется на философии человека энциклопедически образованного, который помещен в «микромир», наделен властью над вещами и ответственностью за свою деятельность в «микромире». Данная система обучения базируется на таких основных элементах: действующей среде обучения, которая состоит в свою очередь из составных частей (учителя, ученика, персонального компьютера, как индивидуальное средство обучения); технологиях обучения, которые постоянно совершенствуются, но в их основе лежат базовые положения дидактики и та среда обучения, в которой они действуют [124]. Д. Дьюи утверждал, что социальная эффективность образования не должна ограничиваться прямым выполнением функциональных обязанностей, определяя главные человеческие качества – доброта, участливость, желание быть востребованным обществом, которые способствуют развитию [4, с. 21].

Направленность образования только на накопление вековых знаний исчерпала и не оправдывает себя, поэтому образование XXI века должно быть направлено на удовлетворение потребностей людского духа, создание личностной философии того, кто обучает, и того, кого обучают, так как от концептуальных философских подходов зависит будущее. Можно однозначно утверждать, что в образовательной сфере наблюдается трансформация функций института образования. Если в советском периоде главной целью воспитательной функции было формирование идеологического мышления, воспитание коллективного доминирования в поведении личности, то трансформационный период характеризуется разрушением предыдущих идеалов и воспитанием свободной и автономной личности, полноправного субъекта образовательной деятельности, готового к духовному поиску, общечеловеческим и гуманистическим идеям [20, с.32].

На сегодня сформированы основные две задачи, которые ставит перед собой образование. Первая - обеспечить доступность образования высокого качества. Важно, чтобы каждый студент не просто получил определенное, что называется, «нормальное» образование, окончив курсы или учебное заведение, важно, чтобы образование позволяло ему постоянно превосходить эту «норму», все время достигать большего, потому что мир вокруг постоянно развивается и ставит перед нами все новые и новые задачи. Поэтому и качество обучения должно быть выше. Это требование времени можно сформулировать и так: нужно больше студентов, которые опережали бы себя и время.

Вторая задача — предоставить образовательные услуги тем, кто не имел ранее возможности получить образование. Другое проявление глобализации — наличие общего рынка, стать серьезными игроками на котором стремится большинство стран. Это стремление сквозило в словах высших чиновников образования: так, все они настойчиво упоминали необходимость введения международных стандартов в образовании [47]. В этой связи в сфере образования борются противоположные тенденции. В крупных городах и частном институте образования растет потребность в квалифицированных кадрах — на рынке труда увеличивается спрос на высококвалифицированных специалистов, которые свободно владеют несколькими языками, компьютерными технологиями. Это формирует потребность молодежи в качественном элитном образовании, которая становится для них инструментом и промежуточным механизмом в достижении социально-экономического престижа. Данный подход формирует модель профессионального успеха: базовое образование — деньги [4, с.15–19].

В сельской местности преобладает лозунг: «образование — для всех», что также ставит своей целью экономическую адаптацию и достижение социального успеха, однако имеет совершенно иной оттенок. Образование в данном случае, является жизненным ориентиром, достаточно реальной возможностью увеличивающей жизненные шансы, приобретение которого увеличивает шансы повышения социального класса, уровня материального обеспечения, то есть возможности «пробиться в люди».

Наше время диктует целый спектр условий, в которых можно эффективно функционировать, лишь владея комплексными знаниями, комплексной подготовкой из разных областей знаний и умений, хоя и этого недостаточно. Сегодня не обязательно иметь квалификацию в соответствии с поставленной задачей, важно уметь побеждать в конкуренции, так как успех зависит от умения продать свою индивидуальность, предлагая себя как предмет потребления и одновременно выступая продавцом этого товара [4, с.19].

Системный подход к совершенствованию института образования приводит в необходимости интеграции знаний, сжатию огромно объема информации. Задача фундаментального образования — обеспечить оптимальные условия для воспитания гибкого и многогранного научного мышлен различных способов восприятия действительности, создать внутреннюю потребность в саморазвитии и самообразовании на протяжении всей жизни [42, с. 5]

В современном мире источниками конкурентного преимущества становятся информация и идеи. В ходе глобализации имеет место тот факт, что экономическое благополучие страны основывается на способности эффективно генерировать и использовать информационно–интеллектуальные и гуманитарные ресурсы. Значимым становится всестороннее развитие каждого члена общества, который выступает теперь в качестве главного источника приращения экономической, политической и социальной составляющих благополучия всего государства. Это связано с развитием образования, науки, коммуникаций, социальных ресурсов.

Оценить развитие образования можно через индекс образования, который исчисляется на основе индекса грамотности среди взрослого населения (от 15 лет и старше) и индекса охвата образованием, который отражает совокупную долю лиц, охваченных учебой в системе начального, среднего и высшего образования, в общей численности лиц соответствующего возраста, индекс человеческого развития.

Существующий институт образования следует реформировать, направляя на подготовку специалистов, которые готовы работать со знаниями всю жизнь для создания компетенции. Компетентностный подход к обучению становится все более и более востребованным. Структура компетенций на любых стадиях образования практически полностью совпадает со структурой требований, предъявляемых сегодня работодателями. Если разделить их на межличностные и интраличностные, то к первым будут отнесены: способность работать в команде, способность действовать во имя достижения общей цели, способность быть лидером, брать ответственность на себя. К интраличностным следует отнести: мотивацию и отношение к делу, обучаемость, навыки поиска решения проблем. Новые знания, новая информация должны быть предоставлены тем, кто осуществляет выбор, а не пассивно реагирует на сложившиеся обстоятельства.

Ученые утверждают, что прирост ВВП на 1% требует прироста работников в сфере профессионально–техническим образованием на 3,2%. Мировой опыт показывает, что более стабильна экономика стран, в которых наблюдается неуклонный рост высокообразованных и высококвалифицированных работников, постоянно увеличивается продолжительность обучения взрослому населению.

Болонский процесс в науке и образовании представляет собой формирование содружества ведущих европейских университетов с главной целью – консолидации усилий научной, просвещенной общественности и правительств европейских стран для существенного повышения конкурентоспособности европейской системы науки и высшего образования в мировом аспекте, а также повышение роли образования, конкурентоспособности европейских образовательных услуг на мировом рынке. Данный процесс не следует идеализировать, он достаточно сложен, неоднозначен и противоречив, так как стандартизировать и унифицировать существующие национальные системы образования Европы, каждая из которых индивидуальна, имеет вековые традиции преподава-

ния, воспитания является сложным и длительным процессом. Европейские высшие учебные заведения хотят стать привлекательными для талантливых людей всех континентов. Это требует действий на институциональном, национальном и европейском уровнях. Поэтому следует рассматривать Болонский процесс как процесс структурного реформирования национальных систем высшего образования стран Европы, которое требует глубоких институциональных изменений.

Болонский процесс весьма сложен и не только по причине того, что традиционный отечественный институт образования не похож на западноевропейские – имеют свои фундаментальные институты – обязательные фундаментальные курсы, квалификации степеней кандидатов и докторов наук. Поэтому внедрение Болонского процесса должен быть подконтрольным и регулируемым процессом в интересах государства, если государство не хочет в реализации данного проекта ускорить «утечку мозгов», миграцию квалификационной рабочей силы, потерять национальную традицию в сфере образования. Данный процесс осложняется тем фактом, что Украина вынуждена переживать двойное реформирование образования – одно в свете гуманитаризации и трансформационного периода экономики, другое – на пути к Болонскому процессу [10, с.106].

Принимая во внимание данные факты, следует обратить внимание на более глубокое изучение институциональных изменений в системе образования, которые неизбежны в соответствии с основными принципами данного реформирования. Принятие системы сопоставимых степеней, в том числе через внедрение Приложения к диплому, для обеспечения возможности трудоустройства и повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования. Данный принцип предполагает единство наличие единства системы квалификационных степеней: бакалавр, магистр, доктор, и является одним из самых острых вопросов для России, так как через реализацию данного принципа наблюдается деинституционализация отечественной системы образовательных и квалификационных степеней, ступеней. Построение нового института квалификационной структуры в соответствии с евро стандартами потребует не одно десятилетие и можно охарактеризовать как болезненный процесс, так как потребует переосознания новой философии института квалификаций, что в первое время подорвет традиционную отечественную схему карьерного роста в научной деятельности.

Внедрение системы кредитов в соответствии с системой трансферта оценок, что ведет к изменениям традиционной предметной системы образования. Студент в этой системе станет чрезвычайно ответственным лицом, несущим ответственность за все выбранные в соответствии со своими потребностями и интересами и изученные им модули. Содействие мобильности путем преодоления препятствий эффективному осуществлению свободного передвижения студентов и преподавателей, в том числе учащимся должен быть обеспечен доступ и к практической базе, а также к сопутствующим услугам [172, с.47].

Реализация принципа содействия европейскому сотрудничеству в обеспечении качества образования с целью разработки сопоставимых критериев и методологий не требует глобального институционального переосмысления образовательной парадигмы, однако потребует создание дополнительных институциональных структур – комиссий и агентств, независимых от национальных и международных организаций, что приведет к расширению и без того огромного института контроля образовательной сферы, что отнюдь не свидетельствует о заметных структурных улучшениях в качестве образования.

Каждый принцип имеет две стороны медали с точки зрения результата и влияния на национальные системы образования стран Европы. Так, на первый взгляд оптимальный принцип формирования единства европейского диплома с одной стороны является большим шагом вперед в возможностях конкурентоспособности выпускников вузов одного государства на территории рынка труда другого, но с другой – несет процесс глубокой деинституционализации учебного процесса, составления учебных программ и курсов.

Принцип мобильности можно рассматривать как возможность интеграции европейской молодежи, обучению без границ, но и как процесс, который может негативно отразиться на национальных университетах с одной стороны в недоборе студентов, так как многие отечественные студенты предпочтут западноевропейские университеты, а с другой – возникнет проблема смешения культур в случае иммиграции иностранных студентов, а с третьей стороны – данный принцип ускорит «утечку мозгов» и эмиграцию квалификационной рабочей силы. В результате университеты или будут вовлечены в конкурентную гонку за студентами, или будут вырабатывать систему коммуникаций, адаптированных к международным культурам. Следует также предположить, что отток студентов будет больше, чем приток иностранных, и, учитывая демографический кризис в последующем десятилетии, данный процесс приведет к сокращению количества университетов, достаточно неоднозначное явление для национальной образовательной системы [16, с.27].

Принцип приведения к единству программ тоже неоднозначен и трудоемок и направлен на унификацию образования, которое по мнению Семиноженко В., усредняет, а все усредненное имеет свои негативные стороны в любом процессе, тем более в образовании, которое является консервативным институтом государств [168, с.4].

Если ранее рынок образования был монополизирован государством, то сегодня его можно охарактеризовать как совокупность учебных образовательных комплексов различных форм собственности, предоставляющих различный ассортимент образовательных услуг. С точки зрения вхождения на рынок образования, можно утверждать, что вход на рынок относительно свободный, в отличие, например, от рынка нефтепродуктов или автомобильной промышленности. Порядок вхождения на рынок образования утвержден государством и состоит в общепринятых процедурах: аккредитация вуза, лицензирование специальностей и ряда других общеобязательных мероприятий.

Отличительная особенность рынка высшего образования заключается в природе образования как товара. Рынок образовательных услуг представляет собой совокупность образовательных учреждений, предлагающих на рынке свой товар в виде образовательной услуги, которая состоит в процессе передачи накопленных знаний и умений, обучении профессиональным навыкам различных отраслей. В качестве товара, которым обмениваются студенты и образовательные учреждения, можно рассматривать место на университетской скамье, то есть зачисление в университет, или часть образовательного пространства. Таким образом, существуют утверждения о том, что университеты и колледжи продают места, а не товары. На взгляд авторов данной работы, такое утверждение является не совсем точным. Обеспечение места на образовательной скамье можно рассматривать как часть обязательств вуза перед потребителем образовательных услуг, которое заключается в предоставлении материально-технического обеспечения образовательного процесса, данный перечень не является исчерпывающим, так как институт образования помимо непосредственной продажи мест на образовательную скамью предоставляет многочисленный набор образовательных услуг и берет на себя ряд обязательств по формированию специальной профессиональной квалификации.

Следует заметить, что образовательное пространство в пределах рынка неоднородно как с точки зрения студентов, учебных заведений, так и с точки зрения предлагаемого продукта. В пределах одного государства можно найти множество учебных заведений, обладающих в силу ряда факторов разными количественными характеристиками образовательного пространства. Этими факторами являются профиль университета, запросы студента, профессорско-преподавательский состав и различные требования к поступлению. Представления в различных количественных характеристик могут быть несколько более надуманными, чем это есть на самом деле, но в то же время, очевидно, что поведение и университетов, и студентов согласуется с этими представлениями. Обычно большинство студентов выбирают университеты, расположенные недалеко от места жительства или непосредственно в их регионе. Единственным исключением может быть уникальность или принципиальное отличие какого-либо университета (колледжа).

В настоящее время одним из приоритетных факторов, определяющих границы рынка, является ценовой фактор – различие между платой за обучение. К другим факторам следует отнести транспортные расходы, располагаемые доходы семьи, прочность семейных связей и информация о существующих вузах, которой располагает потенциальный студент.

Наконец, третий аспект рынка образования касается характера конкурентных отношений. Здесь имеет место неценовая конкуренция. Это означает, что образовательные учреждения борются за потребителя неценовыми методами, делая упор на спектр дополнительных сопутствующих услуг, так называемых услуг-комплементов, а именно: организации внеучебной деятельности, расширение ассортимента образовательных услуг за счет предоставления занятий по

дополнительным специальностям, факультатам, организации научной деятельности студентов, проведения научных конференций, семинаров.

Одним из самых весомых факторов неценовой конкуренции между университетами является профессорско-преподавательский состав, его качественные характеристики. Качественные характеристики можно разделить на формальные и неформальные. К первым следует отнести количество научных степеней и званий, приходящихся на один вуз, к неформальным – авторитетность преподавательского состава, характер и уровень межличностных взаимоотношений между студентами и преподавателями, эффективность их взаимодействия, способность к эмпатии, взаимопониманию и взаимопомощи.

Существенную роль среди неценовых факторов играет возможность обеспечения последующего трудоустройства студентов, что открывает студентам путь к сокращению будущих транзакционных издержек по поиску работы с необходимым уровнем оплаты, престижности. Формирование и развитие новых институциональных форм образовательной деятельности, которые представлены непрерывным, корпоративным, дистанционным образованием, также являются следствием неценовой конкуренции на рынке образовательных услуг.

Из этого следует, что образовательные учреждения могут варьировать цену своих образовательных услуг в зависимости от дифференциации ассортимента образовательных услуг, формирующих образовательный продукт или товар рынка образования. Это значит, что университеты устанавливают цену на образовательные услуги (плату за обучение) в соответствии с текущими расходами, ресурсной базой и средствами, получаемыми от государства или других источников финансирования, то есть с принципами экономической нормальной прибыли – покрытия постоянных и переменных затрат. Таким образом, можно сделать вывод, что рынок образовательных услуг функционирует в условиях монополистической конкуренции.

В частности, с одной стороны, каждое учебное заведение, система учебных заведений и вузы со сходной структурой управления устанавливают плату за обучение независимо от других вузов, и в этом смысле они стараются себя вести как монополисты. С другой – все вузы стремятся не выходить за рамки цены рыночного равновесия, то есть являются «ценополучателями» на рынке, что характерно для совершенной конкуренции на рынке. Однако по большому числу характеристик, описанных выше, рынок образовательных услуг следует отнести к монополистической конкуренции.

Спрос на продукцию фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, не является абсолютно эластичным, однако его эластичность высока. Например, приверженцы западноевропейского образования (Кембриджского университета) готовы заплатить за него большую цену, чем за отечественное образование, однако если разница в ценах окажется слишком значительной, то покупатель всегда найдет на рынке аналоги менее известных фирм по более низкой цене.

На рис. 2.1 и рис. 2.2 изображены кривые спроса, предельного дохода, предельных и средних переменных и общих издержек двух фирм, одна из которых максимизирует прибыль, а другая – минимизирует убытки. Ситуация на рынке образовательных услуг во многом сходна с совершенной конкуренцией. Разница состоит в том, что спрос на продукцию фирм не является абсолютно эластичным, и поэтому график предельного дохода проходит ниже графика спроса. Наибольшую прибыль фирма получит при цене P_0 и объеме производства Q_0 , а минимальные убытки – при цене P_1 и выпуске Q_1 .

Цена, установленная на рынке, покрывает переменные издержки фирмы, однако меньше, чем совокупные общие издержки фирмы, поэтому в данном случае фирма остается на рынке, пытаясь минимизировать убытки. Однако на рынках монополистической конкуренции экономическая прибыль и убытки не могут существовать долго. В долгосрочном периоде фирмы, терпящие убытки, предпочтут выйти из отрасли, а высокие экономические прибыли станут стимулом вступления в нее новых фирм. Новые фирмы, производя близкую по характеру продукцию, получают свою судьбу рынка, и спрос на товары фирмы, получавшей экономическую прибыль, снизится (кривая спроса сместится влево). Долгосрочной целью фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, является безубыточность. Ситуация долгосрочного равновесия показана на рис. 2.3.

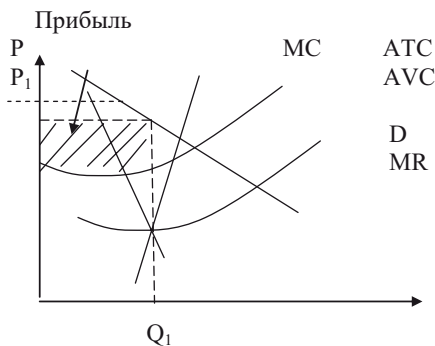


Рис. 2.1 Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции при максимизации прибыли

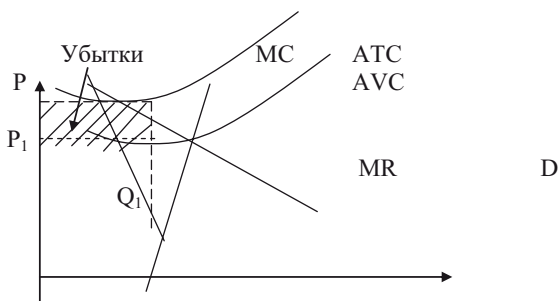


Рис. 2.2 Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции при минимизации убытков фирмы.

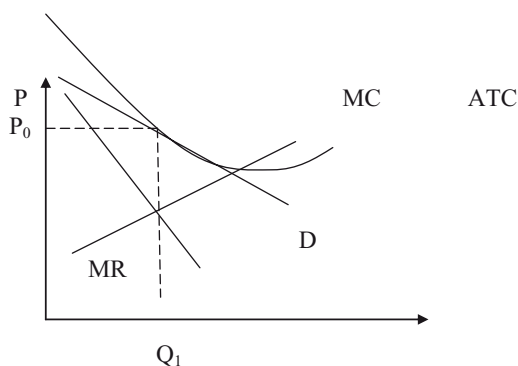


Рис. 2.3 Долгосрочное равновесие фирмы в условиях монополистической конкуренции

Применение традиционных способов управления, которые обеспечивают возможность регулирования структуры и уровня издержек вуза, прежде всего, экономия постоянных издержек, которая снижает вероятность угрозы убыточности вуза, однако является достаточно проблемной, так как включает в себя ряд необходимых и финансово-весомых элементов, таких как арендная плата и электроэнергия, а также влечет за собой снижение качественного уровня образовательной услуги, которая прямо пропорциональна соотношению количества студентов, приходящихся на одного преподавателя. Возможность управления структурой активов и капитала вуза в целом обеспечивает управление и контроль дебиторской задолженности, в данном случае оплаты за обучение, что позволит планировать определение сроков и источников долгосрочного финан-

сирования с целью обеспечения непрерывности денежных потоков. Внедрение системы бюджетирования как одного из методов финансового менеджмента может в значительной степени повысить эффективность хозяйственной деятельности вуза, четко разделив финансовые потоки по основным направлениям деятельности (образовательной, научной, производственной). Одним из способов, обеспечивающим долгосрочную финансовую стабильность частного учебного учреждения является создание на базе вуза финансовой службы, в функциональные обязанности которой входят объективизация оценки слабых и сильных сторон экономического положения вуза, предупреждение критических ситуаций и банкротства путем оперативного контроллинга, включающего расчет мгновенной себестоимости образовательной услуги, регулирование отклонений цены [14, с.508].

Отсутствие экономической прибыли лишает новые фирмы стимула для вступления в отрасль, а старые – для выхода из нее. Однако в условиях монополистической конкуренции стремление к безубыточности является скорее тенденцией. В реальной жизни фирмы могут получать экономическую прибыль достаточно длительный период. Это связано с дифференциацией продукции. Некоторые виды продукции, выпускаемые фирмами, трудно воспроизвести.

Поясняя особенность монополистической конкуренции, Э. Чемберлин писал о том, что дифференциация может базироваться на определенных особенностях самого продукта, вроде таких, как особые запатентованные свойства — фабричные марки, фирменные названия, своеобразие упаковки или тары (если таковые имеются), или же таких, как индивидуальные особенности, относящиеся к качеству, форме, цвету или стилю. Дифференциация может существовать в отношении условий, сопутствующих продаже товара. В розничной торговле эти условия включают в себя такие факторы, как удобство местонахождения продавца, общая атмосфера или общий стиль, свойственные его заведению, его манера ведения дел, его репутация как честного дельца, любезность, деловая сноровка и все личные узы, которые связывают его клиентов либо с ним самим, либо с теми, кто у него работает [189, с. 103–104].

Эта особенность прослеживается и на рынке образовательных услуг, где потребителю более приемлема ситуация, когда существует большой выбор образовательных услуг, предлагаемых со стороны различных образовательных учреждений как, например, государственных, так и частных, как стационарной и заочной, так и корпоративной, дистанционной формы обучения. Потребитель готов платить большую стоимость за образовательный продукт при возможности альтернативного выбора с учетом собственной потребительской полезности и рациональным выбором. В институциональной экономике как базовые поведенческие предпосылки используются понятия ограниченной рациональности и оппортунизма. «Ограниченная рациональность» – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории транзакционных издержек. Это форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают

этой способностью лишь в ограниченной степени» [181, с. 41]. Концепция ограниченной рациональности служит стимулом к исследованию институтов. Следовательно, принятие этой предпосылки расширяет круг проблем, входящих в предмет экономической науки.

Трансакционные издержки ограниченной рациональности возникают в первую очередь у потребителя образовательных услуг, как инвестора, так и получателя, при столкновении с проблемой выбора образовательного учреждения. То есть при осуществлении своего выбора в пользу того или иного образовательного учреждения потребитель пользуется принципом рациональности и полезности, исходя из личных требований и потребностей в области образования, однако его возможности рационального выбора ограничены количеством фирм на рынке образовательных услуг и особенностями их дифференцированных товаров и услуг. Поэтому потребитель образовательного продукта волен поступать рационально в заведомо ограниченной степени.

Способ институционального отбора находится в зависимости от предельной выгоды (количество блага/издержки) применения того или иного института. В расширенном порядке закрепляются институты, которые при значительном увеличении числа индивидов, следующих в рамках правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей группы, в рамках которой применяется данный институт. Причем группа, по всей видимости, должна быть большая, следуя традиционной теории групп. Действия в рамках таких институтов будут привлекательными для большинства индивидов в группе, поэтому для выполнения правил и ограничений, предписываемых институтом, нет необходимости для насилия или какого-либо второго принуждения. Здесь выбор индивиды делают сами. Примером может служить возрастающая предельная отдача от института индивидуализированной собственности, или системы свободной контрактации, или рыночного обмена.

Институт образования выступает одним из институтов рыночного обмена, функционирующего в рамках определенных правил и ограничений, не имеющих императивный характер принуждения. Каждый индивид, вступающий во взаимодействие с институтом образования, делает это на основе личной инициативы и экономической выгоды от процесса обмена, в результате которого студент получает определенный набор знаний, способностей и навыков определенной специальности – образовательный продукт, который состоит из совокупности образовательного товара – знаний, навыков, умений – и образовательной услуги – непосредственного процесса передачи образовательного товара.

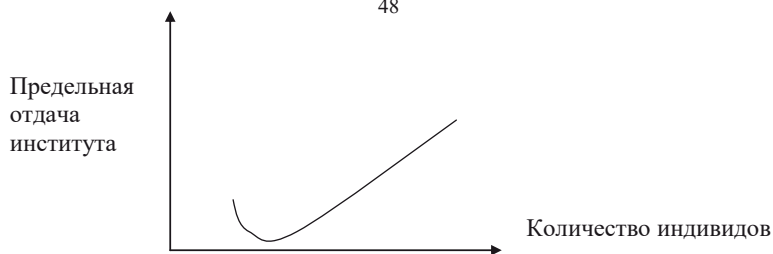


Рис.2.4 Возрастающая предельная отдача от института

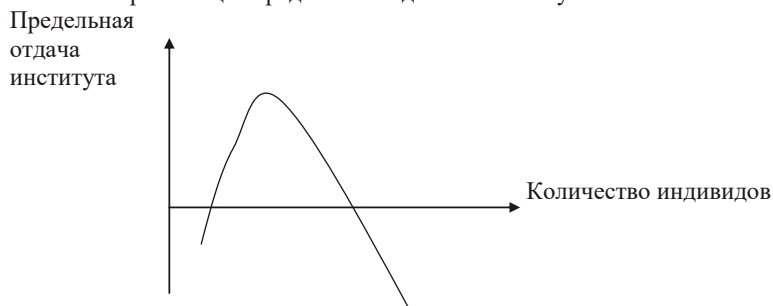


Рис. 2.5 Убывающая предельная отдача от института.

Вуз, в свою очередь, получает материальное вознаграждение за производство и реализацию образовательного продукта, а также выполняет ряд социальных функций, присущих данному институту. На рис. 2.1 представлена кривая, описывающая характер зависимости взаимодействия института образования и индивида, которая выражается в возрастающей предельной выгоде института образования от количества индивидумов, возникающая на экономии издержек. Может наблюдаться преимущественно убывающая отдача от следования правилам и ограничениям того или иного института. Хотя для узкого круга лиц предельная отдача может наблюдаться положительной, при увеличении круга лиц, входящих в сферу действия этого института, предельная отдача непременно снижается. Убывающая предельная отдача от института может наблюдаться в случае навязывания институтом определенных нововведений, институционализации стандартов.

Стратегия любой организации, в том числе института образования, может быть определена как система норм, правил и принципов принятия решений, ориентированных не на сиюминутную выгоду, а на достижение такого реально-го конкурентного преимущества, которое обеспечивало бы долгосрочные пер-

спективы выживания и роста в условиях рыночной конкуренции. При этом весь спектр поиска конкретной модели конкурентной стратегии организации может быть сведен к одному из двух направлений. Первое – это лидерство в издержках, которое реализует внутреннее конкурентное преимущество организации в сравнении с конкурентами. В узком плане его содержание состоит в том, чтобы предложить рынку продукт по более дешевым ценам. В более широком – ориентировано на то, чтобы обеспечить удовлетворение рыночных потребностей не менее глубоко, чем в случае потребления конкурирующих продуктов, но ценой меньших издержек. Для потребителей это может выражаться не только в экономии на капитальных затратах по приобретению, но и на всех остальных, включая издержки, связанные с потреблением.

Второе направление – это дифференциация продуктов, реализующая внешнее конкурентное преимущество. Часто его сводят к предложению рынку более качественных, чем у конкурентов, продуктов. Более корректно рассматривать его как такой тип стратегии, который обеспечивает организации конкурентные преимущества, благодаря более эффективному, нежели у конкурентов, удовлетворению потребностей рынка. Как и в первом случае, речь идет не только об обеспечении для потребителя какой-то локальной, одномоментной выгоды, а о целой системе выгод, связанных с покупкой, потреблением и утилизацией предлагаемого продукта (например, обеспечение большего комфорта в потреблении или создание дополнительных эффектов от потребления, связанных с престижностью, и т. п.).

На примере института образования данное направление может проявляться в предоставлении потребителю большего спектра дополнительных образовательных услуг, можно назвать их сопутствующие услуги или услуги-комплементы, которые состоят в первую очередь из расширения ассортимента предлагаемых образовательных услуг в виде различных дополнительных образовательных курсов, практических семинаров с практикующими специалистами, которые в своей совокупности могут обеспечить потребителю непрерывный процесс обучения для собственного профессионального самосовершенствования и саморазвития. Кроме того, расширение спектра сопутствующих услуг включает в себя предоставление услуг, обеспечивающих организацию внеучебного времени потребителя: спортивные услуги, профилактические медицинские, по ценам, ниже рыночных в силу предоставления постоянного потребителю скидки, или по такой же цене как в конкурентов, привлекая потребителя экономией на трансакционных издержках перемещения, поиска, переговоров, адаптации и т. п.

2.3. Значение трансакционных издержек института образования и пути их оптимизации

Эффективное функционирование институтов, в том числе и института образования, в рыночной экономике заключается в снижении трансакционных издержек. Минимизация трансакционных издержек ведет к повышению степени конкурентности рыночной структуры и, следовательно, в большинстве случаев к повышению эффективности функционирования рыночного механизма. Решающее значение в этом случае приобретает величина трансакционных издержек при обмене или заключении контрактов между агентами. Проблема обмена правами и минимизации при этом трансакционных издержек в новой институциональной экономической теории рассматривается неразрывно с проблемой специфичности активов. В рыночной экономике издержки фирмы можно разделить на три группы: 1) трансформационные; 2) организационные; 3) транзакционные. Трансформационные издержки – издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства. Организационные издержки – издержки по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации [41].

Транзакционные издержки – центральная объясняющая категория всего неинституционального анализа. Как показали Д. Норт и Дж. Уоллис, развитие рыночных отношений в переходной экономике обуславливает возникновение и развитие трансакционного сектора [226, с. 122–123]. Согласно их трактовке, к трансакционному сектору относятся отрасли, основная функция которых заключается в обеспечении перераспределения ресурсов и продукции с наименьшими средними трансакционными издержками.

Транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности, созданных обществом. Такое определение имеет смысл в силу того, что институты обеспечивают распространение воздействия отдельного человека на окружающую среду непосредственно своими действиями, то есть за рамки физического контроля, и следовательно, оказываются транзакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами. Первоначально трансакционные издержки были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом, издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [103, с. 40]. Многими экономистами при объяснении феномена трансакционных издержек проводится аналогия с трением. Р. Коуз в своей теореме утверждает: «Мир с нулевыми трансакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения. Монополистам можно выплачивать компенсацию за то, чтобы они вели себя конкурентно, а страховые компании просто не существовали бы» [103, с. 16]. В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издер-

жек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [137, С. 75]. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов. Нужно отметить, в рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы и классификации транзакционных издержек, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. В приложении В собраны трактовки транзакционных издержек различными авторами.

Дж. Коммонс различал следующие транзакции: транзакции сделки, управления и рациирования. Транзакция сделки осуществляется в момент передачи товара из рук у руки, подтверждая фактическое отчуждение и присвоение прав собственности и свобод. Транзакция управления раскрывает ключевой момент взаимодействия управленцев и подчиненных, которое предполагает право принятия решения только одной из сторон. К транзакциям рациирования можно отнести составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство [41].

В новой институциональной экономической теории распространён следующий взгляд на природу транзакционных издержек: Фундаментальная идея транзакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта *ex ante*, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения *ex post* в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта. В значительной мере транзакционные издержки – это отношения между людьми, а издержки производства – это издержки отношения между людьми и предметами, но это следствие скорее их природы, чем определения [222, с. 905]. Самой известной отечественной типологией транзакционных издержек является классификация, предложенная Р. Капелюшниковым [92].

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации. Для института образования эти издержки можно трактовать как для непосредственно образовательного учреждения, так и для студентов. Для вуза издержки поиска информации – это издержки по поиску потенциальных студентов, профориентационная работа, проводимая в школах, организация факультативных курсов для абитуриентов.

Важной составляющей данного вида трансформационных издержек являются издержки по поиску и подбору профессорско–преподавательского состава определенного квалификационного уровня, научного звания, отвечающих требованиям вуза. К данному виду транзакционных издержек также можно отне-

сти постоянный поиск источников финансирования, который способствует расширению контактов, улучшению материально–технической базы, укреплению взаимоотношений с финансовыми и предпринимательскими структурами, со всеми заинтересованными в получении высококвалифицированных специалистов. Институт частного образования имеет больше независимости в финансировании и в творчестве, и это объективно порождает большую ответственность перед обществом и государством, перед студентами и их родителями, перед собственным коллективом преподавателей и сотрудников. Это требует постоянного напряжения, поиска оптимальных путей движения вперед, совершенствования деятельности каждого члена вузовского коллектива и всего учебного заведения в целом.

Помимо этого, вуз сталкивается с издержками по изучению конкурентов, существующих и потенциальных, спектра их образовательных услуг, ценовых ограничений. Знать своего конкурента не менее важно, чем знать своего клиента. Так же как и анкетирование клиента, фирма должна проводить исследование конкурента, выявляя его «профиль». Ценность результатов исследования заключается не только в получении информации о конкуренте, но и в том, что на основе анализа этой информации можно выработать стратегию поведения фирмы. Аналогичную информацию можно получить обо всех «контактных аудиториях», группах стратегического влияния, поставщиках и посредниках. Наличие подобных банков данных, постоянное их уточнение и поддержание в актуальном состоянии позволяет существенно сокращать транзакционные издержки, предотвращать заключение невыгодных контрактов и соглашений, а также ведение переговоров с заведомо отрицательными результатами.

Кроме того, данный вид издержек возникает у еще одного элемента институциональной структуры образования – предприятия, которое представляет интересы рынка труда и несет транзакционные издержки по поиску информации в разрезе поиска квалифицированных кадров.

Со стороны государства, это издержки по сбору информации о потребностях и требованиях, предъявляемых со стороны работодателей к формированию квалификационных кадров, анализ данной информации и формирование государственной образовательной стратегии на последующий долгосрочный период.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии такого рода затрат – стандартные (типовые) договоры. Данные издержки существуют в любой отрасли хозяйствования и заключаются в процессе обсуждения, разъяснения условий контракта, прав и обязанностей сторон по осуществлению образовательных услуг, времени на его подписание. Субъекты института образования сталкиваются с данным видом транзакционных издержек в процессе взаимодействия друг с другом. Прежде всего, это издержки государства и вуза по сертификации, классификации, лицензированию, аккредитации образовательных

услуг. Со стороны вуза, это издержки по подготовке и предоставлению документации в отведенные государством сроки, время достижения положительного результата или издержки на осуществление доработки документов. С данным видом транзакционных издержек сталкиваются государство и предприятие в процессе взаимодействия по поиску оптимальных решений в области рынка труда и государственного заказа. Кроме того, эти издержки предприятия или фирма несет вследствие изменений государственной бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, социальной, антимонопольной политики, от которых зависят условия функционирования фирмы на рынке.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судя о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся также затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. Издержки измерения для института образования представляют собой издержки на измерение качества предлагаемых со стороны вуза или получаемых студентами образовательных услуг, что является сложным неоднозначным вопросом, так как образовательные услуги непостоянны по своему качеству и зависят от множества как внутренних факторов – квалификация преподавателя, подготовленность студентов, так и огромного количества внешних факторов, начиная от психосоматического состояния субъектов образовательного процесса, температурных и атмосферных изменений и т. п. Так, например, любая замена учителя или преподавателя может изменить как процесс, так и результат предоставления образовательной услуги. Вследствие высокой зависимости образовательных услуг от личных, психологических свойств работников, которые предоставляют данные услуги, на эту продукцию невозможно устанавливать жесткие стандарты относительно процесса и результата. Стандарты могут охватывать лишь общие черты и общее содержание образования, что иначе может вызывать значительную заформализованность, не отображает сути и качества полученных знаний.

Образовательные услуги также характеризуются тем, что имеют очень высокую стоимость вследствие значительной удельной части высококвалифицированного труда. Результат от предоставления этих услуг в большинстве случаев находит проявление в долгосрочном периоде, может проявлять себя не прямо и не всегда ощущаться, кроме того, он в значительной мере зависит от условий будущей работы и жизни лица, который приобретает образование. Конечные результаты образовательной деятельности представляют собой систему знаний, информации, привычек, умений, присвоенных и усвоенных людьми в процессе обучения. Они могут проявляться не сразу по окончании учебного за-

ведения, а в течение всей жизни человека, в долговременном периоде. Результаты усвоения знаний становятся основой распространения и появления новых знаний, реализуясь в дальнейшем в определенных экономических действиях и достижениях: повышении производительности труда, возрастании личного дохода и т. д. Относительно общества в целом, эти достижения могут найти отражение в возрастании совокупных показателей экономического и социального развития страны [165, с.33].

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда затраты на поддержание в обществе идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

Данные издержки присущи вузу при взаимодействии со всеми участниками кругооборота образовательных услуг. Издержки спецификации и защиты прав собственности могут возникать между вузом и потребителем в случае невыполнения или некачественного выполнения своих обязательств с обеих сторон. Издержки возникают при невыполнении договорных обязательств со стороны образовательного учреждения по предоставлению образовательных услуг определенного обещанного качества после подписания контракта или со стороны студента, который желает сдать сессию без должного уровня подготовки к экзаменам. Например, непредоставление диплома государственного образца – обыденная ситуация для однодневных частных вузов в середине 1990–х годов. Точно таким же образом могут возникать подобные издержки при подобных несогласованностях во взаимодействиях между государством и вузом.

Кроме того, издержки спецификации и защиты прав собственности не чужды при возникновении споров между фирмой, предприятием и государством по различным вопросам выполнения собственных обязанностей. Чаще всего это споры о сокрытии доходов фирмы с целью уклонения от налогов. Действующее законодательство, которое регулирует общественные отношения в области образования, не лишено многих недостатков и требует усовершенствования. Законодательно не определены такие проблемы, как индивидуальная трудовая деятельность педагогов, соответствие аттестатов и дипломов международным стандартам. Следовательно, анализ законодательства, которое регулирует общественные отношения в области образования, требует существенного обновления, согласования с Конституцией, принятия новых нормативно-правовых актов по вопросам, не урегулированным законом. Возникает необходимость сведения всех норм, которые касаются образования, закреплены во многих нормативно-правовых актах и принадлежат к различным областям права, в одном документе. Им может быть «Основы законодательства об образо-

вании» или «Кодекс об образовании», что, в свою очередь, снизит трансакционные издержки на решение споров, судебные издержки.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент трансакционных издержек. О. Уильямсон, определил оппортунизм как «источник связанных с неопределенностью поведения людей проблем осуществления трансакций», обращая внимание на тот факт, что неопределенность могла исчезнуть, если бы индивиды стремились достичь личных выгод открытым путем или же наоборот, можно было бы рассчитывать на их полное самоотречение и послушание [183, с.100].

Данный вид издержек, по мнению С. Архиреева, присущ трансформационной экономике, создавая базу для прямых нарушений контрактных норм, лишь в незначительной степени свойственен развитой рыночной экономике, так как устоявшаяся институциональная структура в развитых странах делает такие действия бессмысленными, поскольку вызывает у нарушителей потери, превышающие получаемый ими выигрыш [7, с. 28].

Формы скрытого оппортунизма подобны формам, имеющим место в рыночной экономике. Можно назвать такую его форму, как «shirking», термин, обычно переводимый как отлынивание, хотя дословный перевод означает увиливание и содержит важную характеристику оппортунистического поведения – использование уловок, маскирующих реальное несоблюдение договоренностей. Суть этой формы скрытого оппортунизма заключается в фактическом невыполнении своих обязательств при полном использовании предусмотренных контрактом прав. Главным средством борьбы с увилыванием является всесторонний контроль, приводящий к росту издержек контроля.

Причина появления оппортунистического поведения разъясняется особенностями взаимодействия экономических субъектов, основанного на принципе «действие – поощрение». Если существует возможность получения поощрения при формальном выполнении функциональных обязанностей, а не по существу, то возникает естественная заинтересованность в получении данного поощрения, при этом выполнение непосредственных функций отодвигается с переднего плана.

Такое девиантное поведение возникает, когда в рамках института осуществляется опосредованный обмен, то есть результат действий субъекта приобретает ту или иную знаковую форму, с целью получения вознаграждения. Причинами оппортунистического поведения могут быть нечетко сформулированные функции субъектов, отсутствует прямой контроль «сверху», взаимодействие субъектов носит периодичный характер [176, с. 99]. Особой формой оппортунистического поведения для института образования выступают взаимоотношения между образовательным учреждением, то ли вузом, то ли школой, потребителем образовательных услуг как инвестора в человеческий капитал – родителями, так и получателем образовательного продукта – студентом или школьником.

Автору представляется целесообразным классифицировать основные типы оппортунистического поведения по основному критерию – субъекту образовательной деятельности. Исходя из данной классификатора можно рассмотреть следующие виды проявления оппортунистического поведения всеми участниками образовательного процесса: вуз, фирма, государство, потребитель–инвестор, потребитель–получатель. Схема оппортунистического поведения уточнена за счет включения дополнительного субъекта в лице инвестора – плательщика образовательных услуг, которым может быть государство через формирование государственного заказа и бюджетного финансирования образования, фирма, оплачивающая обучение своих кадров, родители студента, инвестирующие в будущее своих детей. Существование разных инвесторов образовательного процесса, возникают различных типы оппортунистического поведения. Особенность этих взаимоотношений заключается в существовании форм скрытого оппортунизма, который проявляется со стороны всех участников образовательного процесса в формальном выполнении и фактическом невыполнении своих обязательств при полном использовании предусмотренных контрактом прав в отношениях.

Оппортунизм со стороны вуза проявляется в «закрывании глаз» представителей образовательного учреждения, чаще преподавателей вуза или учителей школы на отлынивание студентов или школьников от качественного выполнения собственных обязательств по подготовке и изучению предлагаемых дисциплин в формальном принятии преподавателями уловок со стороны студента или школьника, маскирующих реальное несоблюдение договоренностей. Таким образом, складывается ситуация, когда студент делает вид, что он учится качественно и ответственно, снимая тяжесть терзаний совести путем формального выполнения своих обязательств по подготовке учебных дисциплин, формируя свою оппортунистическую тактику, за которой следует невысокий уровень полученного образовательного продукта и квалификационных навыков. Запись в зачетной книжке, свидетельствующая о прохождении или прослушивании данной дисциплины, дает возможность студенту с чувством выполненного долга, отчитывается о проделанной работе перед своим инвестором. Тот, в свою очередь, видя высокие показатели успеваемости, засвидетельствованные в зачетной книге или дипломе студента, ожидает быстрого срока окупаемости своих инвестиций. Вуз или школа, будучи заинтересованными в формальном поддержании престижа и имиджа собственного имени, а также в выпуске студентов, привлечении нового контингента учащихся, делают вид, что обучают качественно и ответственно выполняют свои контрактные обязательства перед потребителем–инвестором. Это взаимодействие, с точки зрения экономической теории, объясняется желанием сторон снизить транзакционные издержки совместного сотрудничества. Возможность такого поведения возникает по причине отсутствия прямых экономических обязательств студента – получателя образовательных услуг перед своими инвесторами.

Со стороны инвесторов может наблюдаться свои особенности оппортунистического поведения. Так, фирма–инвестор образовательного процесса может прибегнуть к несоблюдению обещаний в трудоустройстве студентов при ранее договоренностях и контрактов с вузом, может заключаться в расторжении контракта с вузом по оплате стоимости обучения, невыполнение обязательств перед вчерашним студентами при формировании уровня оплаты его труда, установлении срока контракта по восполнению финансовых активов фирмы на обучение студента, применять практику теневой занятости как способ снижения транзакционных издержек. Оппортунистическое поведение государство в свою очередь, проявляется в несвоевременной политике в области анализа рынка труда и формировании направлений по производству востребованных на рынке профессий, в результате чего происходит перенасыщение рынка одними и дефицит специалистов других профессий. С другой стороны, государство сокращает объемы бюджетного финансирования образования путем сокращения доли «бюджетников» по отношению с «контрактниками», стимулируя вузы в большей степени к самофинансированию и присваивая образованию признаки частного блага.

Каждый из перечисленных участников оппортунистического поведения склонен к такой форме взаимодействия, так как не хочет нести дополнительные издержки, связанные с контролем качественного выполнения сторонами своих обязательств, тем более, что термин «качественное» по отношению к образовательным услугам имеет очень емкое содержание и определить тот спектр отношений, где страдает качество образования, достаточно сложно и дорогостояще.

К этому необходимо прибавить информационную неопределенность, которая является следствием естественного динамического состояния изменений в окружающей среде. Неопределенность и непредусмотренный случаи, как правило, мешают нахождению совершенно оптимального решения. При таких обстоятельствах отсутствуют количественные показатели или нормы, которые разрешают оптимизировать процесс принятия решений [161, с. 28].

В зависимости от того, имеет место контроль на рынке или внутри организации, его издержки могут относиться соответственно к транзакционным или интеракционным, но неизменной остается их целевая направленность на достижение общей экономики на издержках. Фактически в данном случае издержки контроля направлены на борьбу с так называемыми агентскими издержками, то есть издержками, возникающими в отношениях между принципалом и агентом, когда второй действует в интересах первого за вознаграждение. Другой способ – заинтересовать агента в более последовательной реализации целей принципала. Моральный риск оппортунистических издержек возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации в ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от

него требуется по договору. Другая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда «вымогательство» остается только возможностью, оно всегда сопряжено с реальными потерями [41].

В институте образования эффект вымогательства возможен со стороны профессорско-преподавательского состава в момент демонстрации собственной значимости с целью повышения оплаты труда. С другой стороны, вымогательство возможно со стороны студента в оказании на преподавателя морального давления с целью вымогательства определенных результатов оценивания.

Проблема контракта глубоко исследуется в экономической теории прав собственности, именно с помощью контракта собственник осуществляет реализацию своего решения в комбинировании и рекомбинировании принадлежащих ему прав. Если права собственности четко определены, обычно предполагается, что активы будут использоваться в соответствии с целями их собственников. Но объективно возникает проблема эффективного распределения прав. Эффективность институциональной структуры организации будет зависеть от возможности ее собственников комбинировать и свои индивидуализированные права в зависимости от экономических результатов деятельности фирмы, которые, в свою очередь, зависят от условий, в которых функционирует институт типа рыночной структуры.

6. Издержки «политизации». Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению нижестоящими. По мнению О. Уильямсона, трансакции различаются по степени их специфичности, повторяемости и неопределенности. С его точки зрения, чем более краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем более основателен либо вообще обходится без ее юридического оформления, либо ограничивается составлением простейшего контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше трансакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками [88, с. 33; 142, с. 141]. Для института образования это может быть выражено в создании правил корпоративной культуры, выполнение которых подчеркивает принадлежность к данному учреждению, создает стереотип поведения, со-

здания каких-либо традиций, что облегчает взаимодействие субъектов образовательного процесса, так как экономия на данных транзакциях увеличивает время на несредственный обмен специальной информацией. Разделение транзакционных издержек на *ex ante* и *ex post*, рассмотренна А. Олейником [142, с.14] и представлена в приложении Г.

Первые включают в себя издержки составления контракта, ведение переговоров,— действия, требующие особой тщательности, так как предусматривают всевозможные события и соответствующую реакцию участников. Кроме того, экономический обмен предполагает наличие эффективных правовых норм для разрешения конфликтов, которые освобождают участников контракта от предупреждения всевозможных конфликтных ситуаций. Затраты *ex post* связаны с плохой адаптацией к непредвиденным событиям, нарушении механизма сделок обстоятельствам их реализации, точного следования требованию контракта [183, с. 56–57]. Наличие транзакционных затрат, естественно, подталкивает к изысканию технических и организационных средств по их сокращению. Один из таких способов минимизации транзакционных затрат – организация фирмы так как многие транзакции дешевле осуществлять внутри фирм, не прибегая к посредничеству рынка. Различные виды транзакций можно выстроить в такой ряд: безличные акты купли–продажи, совершающиеся «здесь и сейчас» и не требующие специального юридического оформления; разовые, краткосрочные контракты; регулярно повторяющиеся или долговременные контракты; «квазифирмы», полноценная фирма. Согласно современной институциональной теории, эффективность функционирования того или иного института определяется величиной экономии на транзакционных издержках [116, с.80].

Исходя из данного утверждения С. Малахова, функционирование института образования также определяется величиной экономии на транзакционных издержках. Поэтому в рамках данного исследования следует рассмотреть институт образования с точки зрения экономии транзакционных затрат, возникающих в процессе взаимодействия между субъектами институциональной структуры образования, а именно образовательным учреждением (вузом или школой), институтом государства, потребителем образовательных услуг (потребителем–инвестором, студентом или школьником) и институтом предпринимательства, представителем которого является предприятие или фирма на рынке.

Прежде всего, с целью снижения транзакционных затрат на поиск и сбор информации для трудоустройства с данным видом издержек, как было ранее рассмотрено, сталкивается и образовательное учреждение, и фирма или предприятие–работодатель, и студент. Образовательное учреждение, будучи заинтересованным в трудоустройстве своих студентов, с целью поддержания имиджа, позиционирования на рынке образовательных услуг как стабильного вуза с хорошей репутацией и предоставлением высококачественного образования готово идти на транзакционные издержки. Фирма на рынке труда в поисках высококвалифицированных кадров тоже сталкивается с транзакционными из-

держками по поиску информации и заключения договоров. Поэтому обе стороны приходят к решению о совместном сотрудничестве в рамках проведения студенческих стажировок на фирмах, предприятиях, проведении производственной практики, которая дает возможность работодателю оценить потенциальную рабочую силу, подготовить сегодняшнего студента к работе, формируя у него недостающие навыки, связанные с выполнением функциональных обязанностей или особенностями сферы деятельности, готовя, таким образом, работника «под себя», заведомо зная его профессиональные способности и возможности. Кроме стажировки или практики, для снижения транзакционных издержек может быть использовано трудоустройство с испытательным сроком для студента, пройдя который его зачисляют в штат фирмы. Такие виды совместного сотрудничества дают возможность трудоустроить студентов, обеспечить практическое применение своих фундаментальных теоретических знаний, наработать практические навыки труда в определенной отрасли. Студент, вступая во взаимоотношения с работодателем от имени вуза, производит экономию своих транзакционных затрат, так как снимает с себя обязанность долгосрочного поиска трудоустройства и направляет все свои силы на демонстрацию личных конкурентных преимуществ, состоящих из его теоретических и практических навыков, умений и полученных знаний.

Экономия транзакционных издержек при подобном сотрудничестве «вуз и фирма, представитель рынка труда и студент» в кругообороте образовательного процесса возникает как результат установившихся взаимоотношений, выстроенных на определенных нормах сотрудничества, стандартах поведения, совпадении ожидания в действиях друг друга, что возможно в процессе длительного контакта, в котором заинтересованы все стороны.

Кроме того, транзакционные издержки возникают у государства и фирмы на рынке труда при взаимодействии с готовой продукцией института образования – квалификационного специалиста определенной отрасли знаний. В результате может наступить ситуация перенасыщения рынка специалистами определенных профессий или могут расходиться потребности рынка труда с объемом выпуска института образования специалистов той или иной отрасли. Как следствие перенасыщения рынка труда, например на сегодня юристами и экономистами, возникает ситуация увеличения предложения данных профессий на рынке труда, что влечет за собой снижение цены труда – заработной платы работников этих профессий. Обратная ситуация возникает на рынке физического труда и технических специальностей, когда ощущается дефицит квалификационных кадров, что обусловлено резким повышением спроса на специалистов данных профессий при неизменном предложении профессионалов в этой области.

Подобная ситуация ведет к повышению равновесной цены оплаты труда работников технических профессий. В результате возникает парадокс, когда физический труд оплачивается выше умственного. При снижении зарплаты работников умственного труда падает мотивация к труду, увеличивается срок

окупаемости затрат в образование со стороны потребителя–инвестора, что ведет к снижению спроса на образование, в большей степени высшее. Как следствие может снизиться образованность общества в целом, с одной стороны, и появится невостребованность на рынке многих образовательных учреждений, что ведет к обострению конкуренции на рынке образовательных услуг – с другой.

Кроме того, огромные транзакционные издержки понесет государство в целом на макроэкономическом уровне, так как затраты на покрытие «дырок» во взаимодействии института предпринимательства, рынка труда и института образования придется «нести» институту государства путем использования методов государственного регулирования экономики. В долгосрочном периоде снижение мотивации общества к образованию может повлечь снижение темпов экономического роста государства, снижению ВВП, снижению уровня жизни населения.

Ответственность и все издержки взаимодействия рынка труда и института образования ложатся на плечи государства, которое заинтересовано в экономии транзакционных затрат через организацию непосредственного контакта с фирмой, представителем рынка труда с целью мониторинга рынка и выявления перспективных потребностей в кадрах для определения основных направлений кадровой и образовательной политики государства. Таким образом, государство с целью экономии транзакционных издержек может регулировать отношения через формирование государственного заказа на подготовку специалистов определенных отраслей науки путем нормирования лицензирования специальностей, объемов лицензированного набора студентов, аккредитации вузов.

Расходы институтов на рынке соотносятся с величиной транзакционных издержек (АТС), что позволяет выразить через них функцию спроса на институты, и издержками коллективного действия (САС), которые характеризуют предложение институтов «на институциональном рынке». Процесс установления институционального равновесия представлен на рис. 2.6. (N – число включенных в сферу действия институтов индивидов, АТС – институциональные издержки – транзакционные, снижение которых обеспечивают институты, и издержки по созданию институтов) [116, с.82].

В представленной традиционной модели институционального равновесия принципиальный характер может иметь разную степень переговорной силы сторон, если рассматривать со стороны спроса на институты все общество, а со стороны предложения – государство как монополиста, производящего формальные институты и осуществляющего не только принуждение к выполнению устанавливаемых им правил и норм, но и формирующего в силу этого и определенного контроля над информационными потоками, общественным мнением.

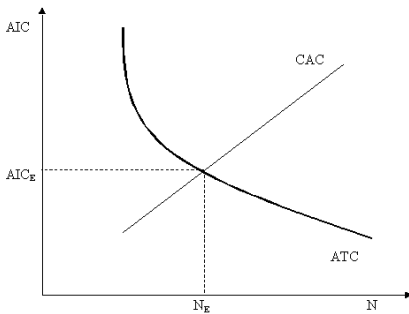


Рис. 2.6. Институциональное равновесие

Государству выгодно осуществлять своеобразную ценовую дискриминацию на институциональном рынке, то есть ограничивать доступ к определенным правам и институционализированным формам экономической деятельности в зависимости от групповой принадлежности. В свою очередь, это детерминирует как способы получения дохода, так и их величину, в зависимости от уплаченной «цены» в виде преодоления барьеров, выраженных в высоких транзакционных издержках использования институтов [41].

Институт государства оказывает непосредственное влияние на институт образования через отношения, складывающиеся с потребителем образовательного продукта, а именно потребителя–инвестора. Государство может влиять на доступность образования в целом путем регулирования доходов потребителя, законодательной базы по налогообложению, денежно–кредитной и социальной политики. Действие государственных рычагов воздействия может оказывать как стимулирующее, так и сдерживающее давление на потребителя, его доходы, сбережения, возможность инвестирования в образование.

Таким образом, корректировка модели конкурентного рынка институтов в условиях переходной экономики состоит в учете монопольной власти государства, предлагающего на институциональном рынке формальные институты, что оказывает существенное влияние на асимметричность распределения доходов [27, с. 90–93.].

В таком случае кривые спроса и предложения институтов меняют свою форму и наклон. Кривая предложения (или кривая издержек коллективного действия, то есть общественных издержек на создание институтов, collective action cost – CAC) становится горизонтальной, так как создание института сопряжено с фиксированными затратами на поддержание государственного аппарата. Кривая спроса (или кривая совокупных транзакционных издержек – aggregate transaction cost – ATC) принимает положительный наклон вследствие распределительной природы создаваемых институтов. Поэтому при увеличении количества включенных в сферу его действия индивидов (N) их сравнительные

выгоды снижаются из-за роста транзакционных издержек, блокирующих вход к распределению тех или иных благ [27].

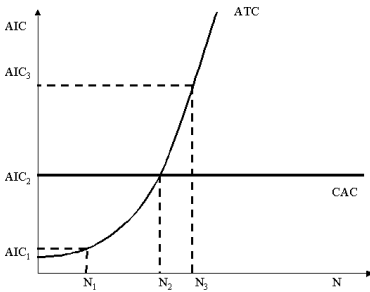


Рис. 2.7. Модификация институционального равновесия

Одним из важнейших направлений стратегии снижения транзакционных издержек является системное накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах стратегического влияния, которых можно рассматривать в качестве потенциальных партнеров по рыночным транзакциям. Международный опыт поиска и анализа подобной информации свидетельствует о том, что игнорирование этой функции приводит к существенному росту транзакционных издержек, а в конечном счете — к банкротству фирмы. Противоречие между теоретическим определением транзакционных издержек и их расчетом на практике путем отождествления с издержками обращения рассмотрено, например, в известной работе Дж. Уоллиса и Д. Норта [226, с.123].

Причиной этого явилась трудность или даже невозможность подсчета транзакционных издержек в их точном теоретическом понимании. Поэтому были произведены подсчеты издержек транзакционного сектора экономики, не сводимых к собственно транзакционным издержкам, составляющим лишь небольшую часть издержек транзакционного сектора. Большую и явную их часть составляют реальные затраты, связанные с осуществлением транзакций, но проявляющиеся в совершенно конкретных материальных издержках на транспортировку, организацию торговых, финансовых и других услуг, то есть непроизводственные издержки в обычном их понимании. Это обстоятельство было отмечено и самими авторами названной работы, которые с целью разграничения явных и неявных транзакционных издержек для обозначения первых используют специальную категорию транзакционных услуг. Желание показать реальность транзакционных издержек, представляющих сложно обнаруживаемое явление, посредством анализа транзакционных услуг достаточно понятно, но возможность отождествления двух разных понятий теоретически отнюдь не очевидна.

Давая наиболее общее определение транзакционным издержкам, необходимо учитывать, что первоначально они выступают как издержки удовлетворения потребностей посредством обмена (издержки обмена) [195, с. 36]. Понятие обмена базируется на категории общественного разделения труда. Поэтому трансформационные издержки обособленных процессов производства четко отличаются от издержек обмена с целью удовлетворения потребностей продуктами общественного труда. Соответственно и транзакции, то есть получение прав на продукты общественного труда, включают в себя множество аспектов, связанных с созданием условий обмена. В этом случае, действительно, имеет место совпадение издержек обмена и транзакционных издержек. Проникновение разделения труда в сферу обмена изменяет ситуацию. Транзакционные издержки как издержки обмена правами уже не охватывают всех операций в сфере обращения, часть которых создает базу для транзакционных услуг. [197, с. 66].

В то же время издержки обмена идентичны издержкам транзакционного сектора, включающего в себя затраты на предоставление транзакционных услуг и неявные, в основном, транзакционные издержки. В последнем случае это понятие выступает уже в своем собственном значении затрат, связанных исключительно с преобразованием прав собственности. Для осуществления транзакционных услуг возникают специфические институты (обособленные или в рамках уже действующих), берущие на себя создание условий, необходимых для реального процесса перераспределения прав собственности. Подобные операции становятся либо предметом отдельных сделок, либо неотъемлемой и оговариваемой частью обычных сделок с товарами.

Таким образом, единство всех элементов операций обмена нарушается, и постепенно в качестве транзакционных издержек начинают выступать лишь издержки, непосредственно связанные с переходом прав собственности на товар. Остающиеся за их рамками транзакционные услуги сами становятся базой особых видов сделок с собственными, присущими только им транзакционными издержками. Отличие транзакционных услуг от собственно транзакционных издержек наглядно проявляется на примере процентных ставок и страховых платежей. Актуарные, то есть в конечном счете страхуемые, риски учитываются в страховых платежах и служат основой развития специфического рынка транзакционных услуг.

Однако понимание транзакционных издержек в более широком смысле как издержек эксплуатации экономической системы позволяет раскрыть дополнительный, связанный с экономией на транзакционных издержках аргумент в пользу обеспечения населения такими товарами, как образование через развитие институциональных образовательных форм. Для этого нужно учесть, что издержки эксплуатации экономической системы могут проявляться в виде определенных внешних эффектов, которые не обязательно ощущаются отдельными субъектами рынка, но могут воздействовать на эффективность общественного производства в целом. Оценка эффективности институциональных

трансформаций в инновационной сфере должна учитывать трансакционные расходы – как текущие расходы, которые несут субъекты хозяйствования, и инвестиции (капитальные вложения) в продолжительный процесс создания новых учреждений. Определение уровня этих расходов является сложной проблемой как в методическом плане, так и в плане информационно–статистического определения и обеспечения достоверности исходной информации, ее легализации [64, с. 87].

2.4. Экономические особенности функционирования и развития институциональных образовательных форм

Сегодня общество переживает период повсеместной глобализации, унификации, стандартизации и информатизации. Процессы глобализации не знают никаких территориальных или юридических барьеров. Они легко преодолевают государственные границы и способны затронуть любую социальную общность в любом месте мира. С точки зрения отечественных и зарубежных исследователей, глобализация может быть определена как унификация определенных правил игры, повсеместная информатизация, обеспечение прозрачности экономического пространства, установление мировой коммуникационной сети, обеспечение всесторонней интероперабельности международного образовательного пространства [53, с. 29].

Обращение к тенденции гуманизации и гуманитаризации основано на признании образовательной системы, отвечающей гуманистическим ценностям идеалам, самовыражению личности в мире культуры, ее свободному самоопределению. Образовательные программы должны строиться с учетом тех существенных требований, которые предъявляют к личности специалиста современное гражданское общество динамика социальных, экономических и политических процессов [42, с. 5]. Несмотря на число противников глобализации образования, которые выступают против усиления утилитарного и потребительского подходов к образованию, углубления негативных последствий глобализации, в частности роста социального неравенства, безработицы среди молодежи, появление новых форм бедности, все понимают и принимают неизбежность глобализации, как на уровне института образования, так и на уровне других социально–экономических институтов. Процесс глобализации ведет к закреплению определенных норм и правил существования общества по различным социально–экономическим параметрам, что, в свою очередь, приводит к формированию крупных объединений, фирм, организаций и предприятий, работающих в рамках одних стандартов, по одинаковым правилам.

Сегодня все больше бизнес представлен крупными компаниями, объединениями, ассоциациями, что представляет собой процесс корпоратизации как следствие глобализации. Технологический прогресс все больше становится делом коллективов высококвалифицированных специалистов, которые выдают

то, что требуется, и заставляют это нечто работать предсказуемым образом [202, с. 256]. Технический прогресс, изменивший основы функционирования экономики и активно способствующий ее глобализации, привел к тому, что человеческий ресурс стал одним из наиболее значимых параметров конкурентоспособности предприятий. Технологическая модернизация охватывая производство, является, социально– экономическим вызовом, который необходимо принять, развивать, действуя на основе знаний и способности к обучению [187, с.73].

Сфера образования представляет собой одну из наиболее инновационных отраслей. Инновация — результат реализации новых идей и знаний с практического использования для определенных запросов [42, с. 5] Динамично развивающиеся страны в последние десятилетия делали ставку на развитие национальных систем образования и наукоемкие технологии. Именно человеческий капитал стал основным фактором прогресса, обеспечивая до 75% производства и прироста национального дохода. Например, в США, которые в настоящее время являются бесспорным мировым лидером в области научно–технического прогресса, расходы на сферу образования находятся в пределах 6–7% от ВВП, т.е. приблизительно соответствуют уровню расходов на оборону, а научно–технический прогресс, по экспертным оценкам, обеспечивает 40–60% общего прироста ВВП. Расходы на НТП и НИОКР достигают 3 % ВВП, большую часть из которых финансируют корпоративный сектор [6, с.29].

Темпы технического прогресса в настоящее время начинают все в большей степени зависеть от эффективности системы образования, которая, в свою очередь, не может не меняться, отражая новые требования общества, обусловленные развитием науки и производства. Развитие общества знаний зависит от «производства» знаний передачи их с помощью коммуникационных и информационных технологий и применения в новых производственных процессах. Образование становится необходимым фактором производства в современных условиях. Университеты находятся на стыке исследований, образования и инноваций, что делает их ключевым элементом развития экономики для этого университетам недостаточно сохранять классическую университетскую форму, им необходимо соответствовать новым императивам предпринимательства. Новому предпринимательскому университету свойственно интерактивное отношение к обществу, характерна компетентность одновременно в научной и управленческой сферах. К классическим задачам университетов в области исследований и обучений добавляются такие, как передача технологий, после вузовское образование, адаптация образования к потребностям рынка труда [78, с.106].

Все это постоянно ставит перед образованием новые, все более сложные задачи по обучению и воспитанию молодежи и одновременно инициирует создание все более совершенных средств, технологий обучения, способствующих решению этих задач. Наиболее перспективными среди них являются средства и технологии, связанные с информатизацией образования. Сегодня, наряду с

природными ресурсами, капиталом и трудом, доминирующим источником экономического роста становятся процессы накопления и использования специализированных знаний, представляющих собой интеллектуальный потенциал общества [48, с.6].

Всякое знание представляет собой способность делать предсказания и действительными условиями, при которых они приобретаются и используются. Любое изменение в знаниях человека, то есть любая перемена, заставляющая его пересмотреть свой план, подрывает равновесное отношение между действиями, предпринятыми до и после изменений в его знаниях. Следствием ускоренного темпа современной жизни являются кризисные явления, происходящие в системе образования [186, с.136].

Обществу сегодня необходим прагматичный, реалистичный и рационально мыслящий человек, способный проявлять инициативу на рынке, гибко реагировать на постоянно изменяющиеся рыночные условия, эффективно функционировать с участниками рынка для получения информации о возможностях производства и обмена. Образование в технологически развитых странах представляет собой высоколиквидный товар, способствующий быстрому техническому прогрессу и как следствие – благосостоянию общества. Однако такое эффективное взаимодействие, минимизирующее транзакционные издержки, возможно при сформированной действующей институциональной среде [201, с. 60].

Анализ отечественной системы образования выявил значительные недостатки, такие, как низкий уровень активности и систематичности работы студентов в течение учебного семестра; значительные текущие затраты вуза в организации и проведении экзаменационной сессии, в том числе неоправданно затраченного времени; отсутствие гибкой реакции на изменяющиеся потребности рынка труда при подготовке специалистов, низкий уровень мобильности студентов при изменении направлений подготовки в выборе учебных дисциплин, специальностей, возможности обучения в различных вузах [31, с. 124].

Сейчас в Украине наблюдается интенсивный процесс трансформации системы образования: расширяется платное образование и спектр образовательных услуг, предоставляемых государственными вузами, появляются новые специальности, внедряется многоступенчатая система высшего образования развивается негосударственное, дистанционное образования и т.д. По словам А. Шаммазова, они выполняют социальную роль – позволяют отвлечь широкие слои молодежи именно в учебный процесс, а не в криминальную стихию [191]. С точки зрения быстро формирующихся новых социальных слоев, в том числе бизнесменов и предпринимателей, расходы на повышение образовательного уровня представляют собой исключительно выгодный тип капиталовложений, повышающий их социальный статус и уровень доходов.

Таким образом, если очевидность необходимой трансформации института образования во что-то большее, нежели получения знаний, была определена Ф. Хайеком еще в начале прошлого века, то сегодня этот вопрос рассматрива-

ется как крайняя необходимость. Рыночные отношения становятся дополнительным катализатором трансформации системы образования. Старые методы и цели обучения не отвечают современным требованиям. Социокультурная и экономическая трансформация, которую продолжает переживать институт образования, предусматривает кардинальные изменения на всех уровнях института образования.

Следует согласиться с мнением С.Захариа, выделяющего четыре направления, по которым классический университет трансформируется в предпринимательский:

- институциональные преобразования, которые предполагают: создание предпринимательских академических структур, введение новых типов образования – институциональных образовательных форм, инновационных образовательных программ;
- кадровые изменения – создание динамического ядра, внедрение предпринимательской культуры;
- организационный менеджмент: управление знаниями, проектами, диверсификация источников финансирования;
- открытость и интернационализация: участие в университетских объединениях, многонациональное сотрудничество вузов. [78, с. 110].

Согласно происходящим трансформациям образование постепенно превращается в экономический институт первоочередной важности, университеты становятся действующими лицами экономики благодаря значению на рынке труда, формированию интеллектуального капитала, созданию экономического потенциала государства. Основным результатом институциональных изменений и трансформаций, происходящих в институте образования, можно считать зарождение, становление и полноценное функционирование новых институциональных форм образовательного института [8, с. 86]. Влияние рынка приводит к тому, что институт образования перестает быть только социальным институтом, на него все больше распространяются те же правила игры, которые должны соблюдать производственные и коммерческие предприятия. Поэтому на рынке образовательных услуг все чаще появляются внутрифирменные образовательные структуры, что еще раз подтверждает отмеченную тенденцию: спрос на образование меняется в сторону его большей профессионализации. Современный бизнес сегодня предъявляет новые профессиональные требования и со всей остротой ставит задачу подготовки квалифицированных кадров, потерянных за время рыночной реформации. Об этом свидетельствует и растущий на рынке труда дефицит квалифицированных рабочих и инженерных кадров. В этой связи профессиональное образование нуждается в серьезной модернизации в соответствии с требованиями времени и общества. Диверсификация системы образования сегодня происходит с целью придания ей большего разнообразия, разностороннего развития, расширения ассортимента предлагаемых образовательных услуг; она является необходимым усло-

вием эффективного функционирования института образования. Только такая многообразная система сможет создать условия для построения индивидуальной стратегии образования, соответствующей способностям, личностным образовательным запросам и личной карьере [53, с. 27].

Сегодня существует одна из важнейших иллюзий, поддерживающих систему высшего образования состоит в том, что «учение считается результатом преподавания» [133, с. 36]. Передача навыка – это еще не образование. И. Иллич жестко разделяет ремесленную и инновационную работы. «Преподаватель навыка стремится создать обстоятельства, которые позволят ученику запомнить стандартные ответы на стандартные вопросы. Образовательный руководитель – наставник – заинтересован в том, чтобы помочь людям встретиться и начать учиться» [133]. Современная школа как смыслообразующая машина смогла переработать и это различие. Зачастую, когда в университетских стенах не преподавались никакие ремесленные навыки, выпускники и преподаватели говорят о передаче «умения думать». Одни скрывают под этим собственную некомпетентность, другие – невовлеченность в процесс образования. Типичный студент занят чем угодно, только не образованием как «свободного участия в осмысленной деятельности, за результаты которой следует нести личную ответственность» [133].

Современное общество готово для кардинального пересмотра своего базового института – образования. Реформу образования следует рассматривать как развитие процесса институционализации, так как институт образования советского образца практически разрушен, идет все более активный процесс институционализации образования в новых социально–экономических условиях. Обновление института образования осуществляется в соответствии с принципами демократизации, гуманитаризации, интеграции, активности личности, а также национального и рационального подхода.

Принцип демократизации предусматривает общедоступность образования и свободу выбора вида образования, специальности, характера обучения, научно–педагогической школы и т. п. Также этот принцип означает переход от командно–административной к рыночной общественной модели института образования. Принципы гуманизации и гуманитаризации вмещают создание благоприятных условий для самовыражения и развития личности преподавателя и студента, уважения к личности, признания ее индивидуальности, удовлетворения ее духовных нужд, привлечения к ценностям культуры, профессионального роста.

Принцип активности личности в институте образования допускает наиболее полное развитие потенциала человека благодаря его самостоятельности и творческой инициативности. Принцип национального и регионального подхода к высшему образованию при составлении образовательных программ предусматривает учет культуры, социально–экономических условий проживания национальных групп и регионов. Принцип непрерывности образования заключается в самообразовании, обучении и самосовершенствовании индивида в те-

чение всей его жизни, непосредственно связанной с образованием. Принцип интеграции института образования, науки и производства – роль вышеупомянутых компонентов в их взаимодействии: наука определяет содержание высшего образования, а производство определяет модель деятельности специалиста.

Информатизация общества, в свою очередь, предъявляет качественно новые требования к общему и профессиональному образованию, результатом которого должны стать развитие способностей к освоению, расширению возможностей к восприятию и обработки информации [53, с. 30]. Усиление конкуренции со стороны альтернативных учебных и образовательных систем (дистанционное обучение, корпоративные университеты) заставляет традиционные высшие учебные заведения по-новому оценить свои конкурентные возможности в борьбе за учащихся на формирующемся сегодня мировом рынке образовательных услуг.

Предшествующие периоды развития общества характеризуются относительно медленной эволюцией общественного производства, что обуславливало постоянство структуры и содержания так называемого «конечного» образования, при котором полученные человеком знания и умения сохраняют свою ценность и на протяжении всей его профессиональной деятельности [53, с. 31]. Сегодня ситуация изменилась коренным образом. Информатизация оказывает непосредственное влияние на институт образования, связанных с насыщением образовательной системы информационными средствами, информационными технологиями и информационной продукцией, реформирование методов и организационных форм обучения, ориентированных на развитие личности обучаемых, их интеллектуального потенциала, эффективную подготовку их к жизни и профессиональной деятельности в «информационном обществе».

В эпоху, когда информация, и в том числе знания, являются самым дорогостоящим и быстро устаревающим товаром, возникает острая необходимость в совершенствовании своих способностей и возможностей по обладанию этой информацией. Таким образом, экономический прогресс имеет тенденцию становиться персонифицированным и автоматизированным, что, в свою очередь, находит отражение в сфере образования через развитие и функционирование новых образовательных форм, которые приводят к появлению целостности образовательной системы. Возникла потребность в таких видах образовательных услуг, как повышение квалификации рабочих и специалистов, переподготовка кадров. Стали развиваться различные формы дополнительного образования взрослых. Однако при этом остались неизменными сложившиеся звенья системы общей и профессиональной подготовки. Необходимость в постоянном систематическом обновлении знаний, поддержании их на требуемом уровне, желании и готовности индивида выполнять социальные и профессиональные функции привела к появлению различных видов дополнительного, параллельного образования, таких инициативных его форм, как самообразование, призванных в какой-то степени сгладить недостатки сложившейся системы.

Изменения, которые происходят в институте образования, затрагивают практически все образовательные ступени и могут быть охарактеризованы как «структурные», касающиеся изменения структуры института образования, который теряет свою однородность и приобретает многогранность. Эти изменения можно отнести и к «функциональным». В условиях трансформации изменяются функции системы образования и мотивации ее субъектов, влияющих на их поведение, мышление, сознание. Объяснить происходящие структурные изменения в системе образования ее количественных показателях можно тем, что возрастает ориентация на высокий уровень образования как следствие появления новой мотивации в поведении населения, связанной с оценкой выгод от инвестиций в свое образование. Причина роста престижа высшего образования и роста инвестиций в образование, скорее всего, связана с тем, что люди осознают новые возможности получения дополнительных выгод от этого – как материальных, так и моральных (статусных) [81, с. 30].

Будущее образования – это создание образовательных комплексов, которые представляют единый организм, состоящий из объединения образовательных учреждений: детский сад – гимназия – вуз [193, с.126]. Характеризуя изменения в иерархии функций высшей школы, прежде всего, можно подчеркнуть, что в современных условиях главной из них является функция самореализации личности и актуализации благодаря высшему образованию ее креативных способностей. Личностно ориентированный институт образования должен содействовать формированию триединства: профессионала, интеллигента, гражданина.

Формирование свободной образовательной среды предполагает параллельное развитие как традиционных образовательных структур, так и инновационных нетрадиционных форм, которые построены на независимой основе, на альтернативных источниках финансирования. Это расширяет возможности выбора потребителя образовательных услуг в получении избранной профессии, профиля специальности, мобильной переквалификации усиливает гарантии занятости. Под влиянием усиливающейся конкуренции и нарастающей глобализации деловые круги все активнее вмешиваются в работу системы образования и предъявляют ей свои требования. В частности, главной задачей образования, по мнению представителей деловых кругов, должно стать обеспечение непрерывной подготовки «человеческого ресурса» к рентабельному использованию в постоянно меняющихся условиях [74, с.37].

Появившееся все большее количество негосударственных образовательных учреждений стремительно диверсифицируются по различным характеристикам. Негосударственное образование представляет собой альтернативный институт по предоставлению образовательных услуг, который функционирует не на базе государственных расходов, а на основе самофинансирования, что позволяет рассматривать данный способ предоставления образовательных услуг как одну из форм предпринимательской деятельности. Учитывая тот факт, что образовательные услуги негосударственного сектора имеют те же социальные цели и

задачи, функционируют в рамках тех же государственных норм и ограничений в виде уровней аккредитации и лицензирования, выполняет тот же спектр социальных функций, следует вывод о том, что негосударственный сектор образовательных услуг выступает одной из новообразованных институциональных форм института образования.

Сегодня негосударственное образование представляет собой с одной стороны социальный институт, который «...выполняет функции подготовки и индивида к различным сферам жизнедеятельности общества, привлечения к культурной жизни данного общества» [170, с. 54], а с другой является экономическим институтом, так как является субъектом предпринимательской деятельности, функционирующего на принципах экономической эффективности. Кроме того, согласно О. Яременко, приобретают статус учреждения, так как для осуществления стандартных действий требуют согласованного участия специалистов разных профессиональных агентов [214, с.5].

Становление частного образования как социального института общества, обуславливается выделением специфических социально-экономических функций, подтверждением чего может служить анализ различий функций и принципов государственного и негосударственного образования, который признает частное и государственное образование как две параллельно существующие на рынке образования Украины модели высшего образования, и декларирует частное, отличающиеся по форме собственности, источникам финансирования, структуре управления и подчиненности, возможностям на рынке труда.

К возложенным на негосударственное образование специфических социально-экономических функций следует отнести: обеспечение максимально высокого качества образования за счет новаторских, нетрадиционных методов работы, постоянного творческого поиска и внедрения инновационных форм и методов обучения, создание материально-технической базы, способной обеспечить внедрение новейших образовательных технологий в учебный процесс и создать комфортные условия для работы и учебы всех субъектов образовательного процесса, обеспечение целенаправленной воспитательной работы, учитывающей особенности экономической, политической, культурологической ситуации в стране и в регионе, общие тенденции становления современного молодого человека и особенности этих процессов для студенческой молодежи [155, с.130].

Помимо функционирования в пределах социально-экономических функций, институт частного образования базируется на особенных принципах: социальной детерминации – определения стратегического содержания образовательной деятельности, форм и методов учебно-воспитательного процесса; гуманизации – базируется на уважении личности всех участников учебного процесса; компетентности и научного подхода, который можно рассматривать в виде своеобразной суммы навыков, присущих индивидууму, сочетающему квалификацию, способности работать в коллективе, инициативность, готовность к риску,

способность принимать решения, нести за них ответственность. Принцип преемственности, непрерывности и перспективности базируется на необходимости критически анализировать и максимально использовать наследие прошлого, опыт настоящего, возможности и перспективы во имя будущего – существенное свойство институциональных форм, которое обеспечивает связь исторических состояний социума [106, с.135; 24, с.330].

Данная институциональная форма образования по действующему законодательству является предпринимательской деятельностью, что находит отражение в новаторском, реформаторском поиске удовлетворения потребительского спроса. По своей специфике и сути возложенной миссии, негосударственное учебное учреждение должно синтезировать в себе образовательный потенциал высокого качественного уровня, а также свободу и ответственность своей финансовой независимости. Используя и преумножая при этом общеобразовательный опыт государственных вузов, а также экономически эффективное использование собственными средствами и капиталом, приватному вузу необходимо поддерживать стабильный уровень финансовой обеспеченности для предоставления качественного и наполненного инновационными идеями образования. Возможность укрепления конкурентных позиций частных учебных заведений на рынке образовательных услуг зависит от уровня качества предлагаемого образования, наличия современной технической материальной базы, а также высококвалифицированного преподавательского состава. Быстро развивающийся рынок, порождает потребность в соответствующем кадровом обеспечении, предъявляя все больший спрос на высококвалифицированных специалистов. Таким образом возникает своеобразный эффект мультипликатора – рынок, который требует необходимых ему специалистов, предъявляет повышенные требования к сфере высшего образования.

Анализ корпоративного образования, свидетельствует о том, что наиболее широкое развитие система внутрифирменной подготовки кадров получила в Японии, где принят специальный Закон о профессиональном обучении кадров предприятий. Японская система развития человеческих ресурсов является мощной движущей силой развития экономики, которая обеспечивает эффективную подготовку и использование в промышленности таких кадров, которые гибко реагируют на изменение внешней и внутренней обстановки и отличаются высокой степенью вовлеченности в структуру производства, заинтересованности в его стабильном развитии и прибыли. Обучение работников в японских организациях проводится как с отрывом от производства, так и на рабочем месте. В США, напротив, работодатели финансируют программы обучения персонала значительно слабее, так как в силу высокой конкуренции инвестиции, вложенные в обучение персонала при высокой подвижности рабочей силы, могут быть потеряны или перейти к конкурентам. В Великобритании значительно увеличивается процент специалистов, участвующих в мероприятиях по обучению и профессиональному развитию. Обучение проис-

ходит как на базе корпоративных учебных центров, так и с применением программ дополнительного образования, предлагаемых университетами. Во Франции развивается стратегическое управление подготовкой кадров. Об этом свидетельствует практика отдельных компаний, где модель подготовки кадров смещается в сторону внутрифирменного обучения без отрыва от производства. Компания выступает в роли организатора, производителя и пользователя знаний, а также определяет правила и рамки, актуализации знаний [53, с. 70].

Одной из интереснейших форм реализации системы развития персонала внутрифирменного или корпоративного обучения – являются корпоративные университеты. Большинство экспертов склонны называть существующие в компаниях формы подготовки внутрифирменной системой обучения персонала и весьма осторожно используют сам термин «университет», который, по их мнению, предполагает определенную институциональную и функциональную наполняемость [148].

По мнению А. Чернышева, корпоративный университет представляет собой институциональную форму трансляции корпоративной культуры. Как правило, при создании такого университета компании преследуют различные цели, но в конечном итоге все они приходят к их основному назначению – помогать в проведении усовершенствований системы управления корпорацией. Корпоративный университет – это форма обучения, полностью погруженная в практику, она жестко ориентирована на корпоративное развитие. Корпоративный университет становится ключевым звеном процесса непрерывных усовершенствований компании [203].

В Украине, как, впрочем, и во всем мире, наблюдается устойчивая тенденция к слиянию компаний, созданию крупных холдингов. При покупке одними компаниями других возникает проблема интеграции разных систем управления и разных ценностей, стыковки корпоративных структур. И здесь наиболее эффективным инструментом выступает корпоративный университет, который через единые учебные программы обеспечивает унификацию бизнес–технологий и транслирование целей и ценностей бизнеса.

Прежде всего, эта форма обучения рассчитана на определенную целевую группу — сотрудников компании или отрасли. Анализируя источники финансирования образования, можно выделить значительную долю финансирования со стороны юридических лиц таких областей знаний как экономика, коммерции, предпринимательстве –50,6% из общего списка областей науки, финансируемого коммерческим сектором, право –11,3%, инженерия –10,7%, в то время, как на долю культуры и искусства приходится 0,4% , социальные науки –1,41% [44, с.72]. Вторым важным признаком системы внутрифирменного обучения является наличие единой стратегии развития компании, что предполагает формирование единой концепции развития ее персонала. Немаловажной характеристикой корпоративного обучения является и то, что оно

представляет собой систему непрерывного фирменного профессионального образования [148].

Таким образом, несмотря на некоторые различия в трактовках корпоративного образования, обусловленных главным образом особенностями становления институциональной корпоративной формы обучения, наиболее распространенным явилась трактовка понятия «корпоративный университет» как системы внутрифирменного обучения, объединенной единой концепцией в рамках стратегии развития организации и разработанной для всех уровней руководителей и специалистов. Основные задачи корпоративного университета, по мнению М. Шустовой, сводятся к реализации новой бизнес-инициативы – слияния, поглощения компаний, введения новых образовательных продуктов, сохранение культурного наследия, укрепление и развитие ослабевшей корпоративной культуры, внедрение механизмов непрерывного совершенствования, то есть непрерывного образования. Введение в обучающие программы предметов, связанных с общечеловеческой культурой, с историей становления культуры, развития и поддержания корпоративности, то есть решение основной задачи – приведение в соответствие целей и принципов корпорации с целями и ценностями отдельной личности. [203; 22].

Корпоративное образование выполняет ряд основных функций, что подчеркивает происходящий процесс институционализации данной формы образования: повышение квалификации технического персонала, набор и адаптация нового персонала и повышение квалификации управленческих кадров. Первые две функции на многих предприятиях были развиты еще с советских времен, и схема работы по этим направлениям отлаживалась годами. Третья же обрела актуальность сравнительно недавно, потому что требования к управленческим кадрам в современной конкурентной среде кардинально отличаются от тех, что предъявлялись раньше. Тем не менее, корпоративное образование стимулирует развитие инновационной деятельности в области технологий и ноу-хау, так как преследует две важнейшие цели: первая – подготовка профессиональных кадров для непосредственного производственного и коммерческого сектора рынка, а также привлечение средств потенциальных работодателей и корпораций в систему высшего образования [12, с.135].

Корпоративное образование стимулирует развитие инновационной деятельности в области технологий и ноу-хау, так как преследует две важнейшие цели: первая – подготовка профессиональных кадров для непосредственного производственного и коммерческого сектора рынка, вторая – привлечение средств потенциальных работодателей и корпораций в систему высшего образования. Участники экспертного опроса считают, что основной предпосылкой возникновения корпоративного образования выступают внутренние причины, связанные с развитием бизнеса. По мнению В. Арутюнова, корпоративное образование представляет собой механизм практической обратной связи между промышленностью и образованием [6, с.36].

Основными составляющими корпоративного образования являются, с одной стороны, университет, который своим выпускникам дает фундаментальное академическое образование, однако не всегда располагает высококвалифицированными кадрами в определенной специальной области. Поэтому фундаментальное образование не всегда способно и не ставит собственной целью дать практические навыки для работы на том или ином предприятии. С другой стороны, корпоративное образование дает возможность преодолеть разрыв между фундаментальными и практическими знаниями через непосредственное взаимодействие с производственной сферой с привлечением специалистов производственных структур.

Но главной выгодной особенностью участников корпоративного образования, по мнению Л. Арутюнова, является внедрение инновационного процесса в систему образования, которое дает возможность гибкого и быстрого реагирования на любые изменения потребительского спроса в сфере новых научных и технологических достижений, имеющих отражение в образовательном процессе [6, с.37]. Корпоративное образование представляет собой вуз, предприятия и исследовательские организации, которые создают симбиоз «Исследовательский университет» — университет нового типа, использующий весь набор инновационных технологий, как при своей организации, проведении исследовательской деятельности, так и в реализации образовательных программ. Именно такие неформальные объединения при минимальных организационных затратах позволяют объединить усилия для решения проблем экономики. Эффективность таких объединений будет определяться их способностью использовать инновационные технологии во всех сферах своей деятельности [149].

Другой институциональной формой образовательной сферы выступает непрерывное образование. Ян Амос Коменский писал: «Вся жизнь человека является школой. Человеку в любом возрасте суждено учиться» [123, с.102]. Непрерывное образование – это не только совокупность образовательных модулей разных ступеней, но и сфера образовательных услуг, предоставляющих человеку возможность в любые периоды его жизни обновлять знания и получать новые, управлять самообразованием, самовоспитанием, самооценкой, совершенствовать умение учиться и определять себя в быстро меняющемся мире [192, с. 43].

Непрерывное образование представляет собой новую институциональную форму системы образования, продиктованную необходимостью в развитии человечества и актуализированную потребностями трансформационного общества. Подтверждением институционализации непрерывного образования является выделение и закрепление отдельных принципов, концепций, методологии, свойственных именно непрерывному образованию. Кроме этого, непрерывное образование – уникальный механизм выживания человечества в эпоху постиндустриального развития, в условиях постоянного обновления научных знаний, революционных темпов развития технологий, форм организации труда. С

функциональной точки зрения, непрерывное образование – это целостная совокупность средств, способов и форм приобретения, углубления и расширения общего образования, профессиональной компетенции, культуры, воспитания гражданской и нравственной зрелости, эстетического отношения к действительности [38].

Непрерывное образование, таким образом, в целом ряде аспектов существенно отличается от традиционной системы образования. К наиболее важным особенностям системы непрерывного образования следует отнести: фундаментализацию образования, опережающий характер образования, увеличение доступности системы образования для населения. Фундаментализация образования включает в себя такие важнейшие аспекты, как ориентация на формирование системного мышления, обеспечение приоритетности информационных компонентов в перспективной системе образования [73, с.79].

Таким образом, интеграционные процессы сопряжены, прежде всего, с интеграцией образовательных структур, и каким бы способом они ни осуществлялись, неизбежно влекут за собой интеграцию уровней и направлений подготовки, а те, в свою очередь, интеграцию учебных планов и программ по отдельным специальностям. На сегодняшний день уже можно определить, к каким основным проблемам и последствиям приведут эти взаимосвязанные процессы: изменению контрольных цифр приема с учетом непрерывности обучения, подбору оптимальных методик преподавания единой учебно–методической базы непрерывной подготовки кадров [174, с.17].

Можно выделить несколько основных особенностей функционирования института непрерывного образования:

- обеспечение образовательными услугами различного квалификационного уровня, ступеня – дошкольное, среднее, высшее, второе высшее или последипломное, аспирантура, докторантура;
- разработка компонентов обучения, связанных с разработкой интеграционных авторских программ, обеспечивающих возможность постепенного углубления собственных знаний;
- формирование основных навыков населения различных возрастных категорий с целью развития действительного стремления к обучению;
- обеспечение ширины охвата области знаний и соотношение содержания обучения функциям общих и прикладных дисциплин;
- гибкость в формировании кадров, востребованных на рынке труда;
- возможность следовать новшествам информационного поля;
- стимулирование работы самостоятельного обучения.

Функционирование негосударственного института образования как одной из институциональных форм образовательной системы можно охарактеризовать следующим образом. Негосударственный вуз изначально обречен на существование в условиях конкуренции, необходимости постоянного созидания, подтверждения своего права на выживание. По своей природе он не может функционировать и развиваться без систематической и разноплановой иннова-

ционной деятельности, гибкой реакции на изменяющуюся ситуацию в стране, поиска новых, нетрадиционных, эффективных решений. Основные инновации направлены на совершенствование системы управления и структуры, а также на формирование оптимально сбалансированного коллектива, включая студенческую аудиторию, повышение эффективности и результативности учебного процесса и научной работы, создание и постоянное совершенствование учебно-материальной базы. Все это приводит к большей востребованности выпускников основной части аккредитованных негосударственных вузов со стороны потребителей кадров, что является самым важным показателем качества образования в конкретном вузе.

В целом негосударственные образовательные учреждения привнесли в отечественную систему образования новое «дыхание», а именно: создали реальную конкурентную среду, призванную обеспечить динамичное развитие системы образования за счет инициативы непосредственно образовательных учреждений, выявления скрытых резервов и внедрения новаторских идей высшей школы, а не путем административного давления; обеспечили оперативную ориентацию на реальные требования рынка труда, в том числе на переподготовку и повышение квалификации выпускников; проявили гибкость и динамизм в подготовке нужных специалистов и поддержали оптимальное соотношение: цена обучения и качество образования [61, с.150].

Институциональная структура образования представляет собой взаимодействие отдельных элементов – субъектов образовательного процесса. К основным элементам институциональной структуры образования относятся: государство, выполняющее в отношении образовательного процесса нормативную, регламентирующую, регулируемую и контролируемую функции; образовательное учреждение (вуз или школа) – основное звено в институциональной структуре образования, предоставляющее спектр образовательных услуг и являющееся создателем, носителем, создателем и организатором образовательного процесса; предприятие или фирма как самостоятельно хозяйствующий экономический субъект, вступающий во взаимоотношения со студентом и вузом по формированию необходимых требований, как к студенту, так и к вузу, и потребитель образовательного продукта.

Изучение особенностей функционирования института образования доказало, образование на сегодняшний день представляет собой не только отрасль экономики, объединяя учреждения, занимающиеся обучением, воспитанием, передачей знаний, выпуском учебной литературы, подготовкой учительских кадров. Это неотъемлемая часть народно-хозяйственного комплекса, которая развивается в неразрывном единстве с наукой, техникой, экономикой, культурой, имеющая значительное влияние на формирование интеллектуального и научно-технического потенциала страны. Высшее образование является важнейшим социальным институтом, функционирующим с целью удовлетворения общественных потребностей, и гибко реагирующим на все общественные изменения и процессы. Постепенно высшая школа превращается в полноправный субъект рыночных отноше-

ний, что стимулирует трансформацию ее структуры, изменение функций, обретение новых источников финансирования, поиск новых методов обучения и контроля знаний [21, с.126].

В ходе исследования изучен конечный результат функционирования института образования, который может быть выражен в дипломе государственного образца, а также представляет собой квалифицированную рабочую силу, потребляемую на рынке труда. На основе выводов исследования предложена классификация потребителя образовательного продукта, условно разделяющая его на такие категории, как потребитель–инвестор и потребитель–получатель образовательного продукта. В качестве потребителя–инвестора выступают родители, инвестирующие в человеческий капитал собственных детей – студентов, которые являются непосредственными получателями образовательного продукта, зачастую безвозмездного, на правах подарка или капиталовложений родителей в собственное будущее [13, с.!!!!].

Теоретический анализ позволил рассмотреть социальные и выделить экономические функции института образования как экономического института, который участвует в рыночном кругообороте, является субъектом экономической деятельности. В основе функционирования институт образования базируется на принципах экономической эффективности – рационального использования ресурсов, а также взаимодействует с другими экономическими институтами – институтом денег, государства, собственности, предпринимательства, финансовым институтом [24].

На основе статистических данных и теоретических выкладок рассмотрены и проанализированы особенности трансформационных процессов института образования в свете становления рыночных отношений, которые обуславливают новые взаимосвязи между субъектами образовательного процесса. В результате институт образования перестает играть роль центра передачи и формирования социокультурных ценностей, а становится производителем дорогостоящего продукта, как совокупности образовательного товара и образовательных услуг, обладание которым повышает конкурентные преимущества его собственника на рынке труда, является потенциальным фактором улучшения его благосостояния и общества в целом, что способствует повышению экономического роста определенного государства.

Завершением процесса институционализации явилось включение в единое образовательное пространство Украины новых институциональных форм образовательной деятельности, потребность и актуальность развития которых отвечает требованиям времени [16]. Изучение особенностей реформирования института образования в связи с Болонской декларацией в ходе диссертационного исследования позволило раскрыть основные принципы и направления Болонского процесса в контексте национальных интересов Украины, которые неизбежны в соответствии с основными принципами данного реформирования, противоречивы по своему содержанию и привнесут глубокие институциональные изменения в системе образования Украины [10].

В ходе изучения института образования выявлена его основополагающая роль как одного из базовых институтов рыночного обмена, функционирующего в рамках определенных правил и ограничений, имеющих скрытый императивный характер принуждения. Анализ рыночной структуры института образования, свидетельствует о том, что рынок образовательных услуг можно отнести к монополистической конкуренции. Это означает, что образовательные учреждения конкурируют путем использования неценовых методов, делая упор на спектр дополнительных сопутствующих услуг–комплементов, а именно организацию внеучебной деятельности, расширение ассортимента образовательных услуг, то есть предоставление занятий по дополнительным специальностям, факультативам, организацию научной деятельности студентов, проведение научных мероприятий.

Изучение содержания видов и форм трансакционных издержек позволило проанализировать и классифицировать трансакционные издержки, с которыми сталкиваются все участники образовательного кругооборота: образовательное учреждение, государство, потребитель–инвестор, получатель образовательного продукта и фирма как представитель рынка труда. Как показало исследование, эффективность функционирования института образования определяется величиной экономии на трансакционных издержках. Экономия трансакционных издержек при подобном сотрудничестве «вуз и фирма, представитель рынка труда и студент» в кругообороте образовательного процесса возникает как результат установившихся взаимоотношений, выстроенных на определенных нормах сотрудничества, стандартах поведения, совпадении ожидания в действиях друг друга, возможного в процессе длительного контакта, в котором заинтересованы все стороны. Теоретический анализ позволил раскрыть содержание оппортунистического поведения для института образования: взаимоотношений между образовательным учреждением и потребителем образовательных услуг, которые заключаются в существовании форм скрытого оппортунизма – формальном выполнении и фактическом невыполнении своих обязательств при полном использовании предусмотренных контрактом прав с целью снижения трансакционных издержек проведения контроля.

На основе изучения издержек взаимодействия рынка труда и института образования, доказана необходимость взаимной ответственности за трансакционные издержки на плечи всех участников образовательного процесса, которые заинтересовано в экономии трансакционных затрат через организацию непосредственного контакта, мониторинга рынка для определения основных направлений кадровой и образовательной политики, которая найдет отражение в формировании государственного заказа на подготовку специалистов определенных отраслей науки, регулировании объемов лицензированного набора студентов, аккредитации вузов. В подтверждение институционализации функционирования института образования рассмотрены институциональные образовательные формы: корпоративное, дистанционное, непрерывное – представляя собой результат внедрения инновационного процесса в систему образова-

ния, что дает возможность гибкого и быстрого реагирования на любые изменения потребительского спроса в сфере новых научных и технологических достижений, имеющих отражение в образовательном процессе является выделение и закрепление отдельных принципов, концепций, методологий, норм функционирования [12]. В ходе исследования рассмотрено развитие институциональных образовательных форм, которые представляют собой способ снижения трансакционных издержек института образования, так как непосредственно при их помощи реализуется возможность более тесного контакта между участниками образовательного процесса, формирование новых стандартов и норм их взаимодействия.

Конкурентоспособными и привлекательными будут образовательные учреждения, которые способны в кратчайшие сроки внедрить новые требования с минимальными потерями. При жесткой конкуренции, присущей рынку образования, на взгляд автора данной работы, необходимо умелое государственное регулирование, суть которого должна заключаться в обеспечении условий для функционирования и поощрения организационного разнообразия институциональных образовательных форм, что открывает больше возможностей для потребителя различного социально-экономического статуса, а также содействует стабилизации общества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. – М.: Мысль, 1973. – 263 с.
2. Алимов О., Смченко В. Приватизация: стратегия завершального этапа // *Економіст*. – 2013. – № 8. – С. 28–31.
3. Андреев Ю.П., Корневкая Н.М., Костина Н.В. Социальные институты: содержание, функции, структура. – Свердловск: Изд-во Урал. гос. ун-та, 1989. – 84 с.
4. Артемчук Г.І., Попович В.В., Січкаренко Г.Г. Вища школа України: реальність і тенденції розвитку. – К.: Ленвіт, 2004. – 176 с.
5. Артьомова Т.І., Методологія інституціоналізму у контексті теорії вартості// *Економіка і прогнозування*. – 2013. – № 3. – С. 108–119
6. Арутюнов В., Стрекова Л., Цыганов С. Инновации и система корпоративного образования: вклад университета // *Высш. образование в России*. – 2012. – № 1. – С. 29–39.
7. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Х.: Бизнес-Информ, 2015. – 288 с.
8. Астахова Е.В. Актуализация институционального подхода к образовательной деятельности // *Жизненные ценности студенчества в начале XXI века: Программа и материалы X Междунар. студ. науч. конф.*, Харьков, 12 апр. 2013 г. / *Нар. укр. акад. і др.* – Х., 2013. – С. 86.
9. Астахова Е.В. Гендерные трансформации института образования и науки // *Управління розвитком: Зб. наук. ст.* / *Харк. нац. екон. ун-т.* – Х., 2012. – № 2: Науково-практична конференція «Проблеми організації та планування інноваційної діяльності підприємств», 21–22 квітня 2012 р. – С. 76–78. – *Бібліогр.*: с. 78 (5 назв.)
10. Астахова Е.В. Институциональные изменения в системе образования на пути к Болонскому процессу // *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Сер.: Педагогіка і психологія*: Зб. ст. – К., 2004. – Вип. 6, ч. 1. – С. 106–107.
11. Астахова Е.В. Институційна криза суспільства трансформаційної економіки // *Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації*: Зб. тез доп. Другої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчен., Тернопіль, 24–25 лют. 2012 р.: До 40-річчя Терноп. акад. нар. госп-ва / Терноп. акад. нар. госп-ва, Рада молодих вчен. – Т., 2012. – Ч. 2. – С. 228–230.
12. Астахова Е.В. Институциональные признаки корпоративного образования // *Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.»*. – 2014. – Т. 12. – С. 130–140.
13. Астахова Е.В. Значение трансакционных издержек института образования и пути их оптимизации // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2007. – № 1. – ???
14. Астахова Е.В. К вопросу о рыночной деятельности частных вузов // *Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.»*. – 2002. – Т. 8. – С. 569–571.
15. Астахова Е.В. Место и роль последипломной подготовки в общей модели непрерывного образования // *Непрерывное образование в контексте образовательных реформ в Украине: Монография / Нар. укр. акад.; Под общ. ред. В.И. Астаховой*. – Х., 2014. – Разд. 14. – С. 235–241. – В соавт.
16. Астахова Е.В. Основные направления трансформации института образования // *Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.»*. – 2012. – Т. 11. – С. 76–84.
17. Астахова Е.В. Особенности институциональных изменений в социально-экономическом пространстве Украины // *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Екон. сер.* – 2012. – № 650. – С. 3–5.
18. Астахова Е.В. Трансформационные процессы социально-экономических институтов // *Вестник НПУ «ХПИ»* – 2012. – № 1. – С. 124–131.
19. Астахова Е.В. Управление частным образовательным учреждением как социально-экономическим институтом // *Дні науки, [Запоріжжя]*, 28–29 жовтня 2004: Зб. тез доп. / *Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.»*. – Запоріжжя, 2004. – Т. 1. – С. 137–139.
20. Астахова Е.В. Управление трансформационными и интеграционными процессами института образования как один из важнейших аспектов защиты субъектов образовательного процесса // *Актуальні проблеми економічного, соціально-політичного та правового захисту суб'єктів освітнього процесу: Прогр. та матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [Харків, 15 груд. 2004 р.]*. – Х., 2004. – С. 30–34.

21. Астахова Е.В. Финансовое обоснование рыночных позиций частного образования // Яким упорядкувати нашу вищу школу: VIII Міжнар. студент. наук. конф., Харків, 21 квіт. 2010 р. / М-во освіти і науки України, АПН України. Ін-т вищ. освіти, Нар. укр. акад. та ін. – Х., 2010. – С. 65–66.
22. Астахова Е.В. Формирование корпоративной культуры института непрерывного образования // Управління розвитком: 36. наук. ст. / Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2012. – № 2: Науково-практична конференція «Проблеми організації та планування інноваційної діяльності підприємств», 21–22 квітня 2012 р. – С. 51–52. – Библиогр.: с. 52 (2 назв.)
23. Астахова–Хохлова Е.В. Непрерывное образование как институт воспитания духовно-нравственной личности // Школа XXI века – школа самореализации личности: Программа и материалы XI науч.-практ. конф. учителей, работающих в системе непрерыв. образования, 3 апр. 2004 г. – Х., 2004. – С. 31–32.
24. Астахова–Хохлова Е.В. Частинне образование как социально-экономический институт // Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – 2004. – Т. 10. – С. 325–335.
25. Астриада Н. Впровадження гендерних підходів: Практич. посіб. – К., 2002. – 142 с.
26. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Пер. с англ. Р.С. Капелюшника // Portalus.ru: Всероссий. виртуал. энцикл. – 2004. – 14 нояб. – Режим доступа: http://www.portalus.ru/modules/economics/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1100519613&archive=1120044401&start_from=&ucat=1&
27. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. – Ростов н/Д: Изд-во Ростов. ун-та, 2015. – 110 с.
28. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. для студ. екон. спец. – 3-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 313 с. – (Вища освіта XXI ст.).
29. Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России / Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1999. – 150 с.
30. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – 4-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687 с.
31. Богомаз К.Ю., Дика О.І. Болонський процес: міжнародний та вітчизняний досвід // Грані. – 2012. – № 2. – С. 120–124.
32. Богословская И.Г. План развития страны: Сокр. версия для индивидуал. и коллектив. осознания / Вече Украины; Под ред. И.Г. Богословской и др. – [К.], 2012. – 184 с.
33. Бочков В.Е. Институциональный инструментальный формирования экономики знаний – система открытого дистанционного образования // Право и образование. – 2012. – № 6. – С. 39–50.
34. Бочков В.Е. Понятие образовательной услуги в гражданско-правовом обороте в контексте формирования системы открытого дистанционного образования как объекта отраслевой экономики // Право и образование. – 2004. – № 4. – С. 5–18.
35. Бреслав Л., Лисовик Б., Ломова И. Кадровый потенциал и пути его повышения [Электронный ресурс] // Человек и труд. – 2013. – № 4. – Режим доступа: <http://www.chelt.ru/2013/4-03/breslav.html>
36. Брюховецька Н.Ю., Булєв І.П. Інститути в економічній теорії та практиці: історія і сучасність // Економіка і упр. – 2012. – № 3. – С. 92–101.
37. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики: Сочинения: Пер. с англ.: Т. 1. / Фонд экон. инициативы; Ред. Нуриев Г.Г. и др. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с. – (Нобелев. лауреаты по экономике).
38. Вазина К.Я. Педагогические основы развивающих технологий в профессиональных учебных заведениях инновационного типа: Автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.08 / Волж. гос. инженер.-пед. ун-т. – Екатеринбург, 1998. – 39 с.
39. Веблен Т. Теория праздного капитала. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
40. Войнов Д.А. Интеллектуальный потенциал коммерческой организации как фактор повышения ее конкурентоспособности. – М.: МАКС Пресс, 2004. – 78 с.
41. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике: Учеб-метод. пособие [Электронный ресурс] / Ростов. ун-т // AUR.Ru: Админ.-упр. портал: Информ.-метод. интернет-ресурс: Электрон. б-ка экон. и деловой лит. Институц. экономика. – Ростов н/Д, 2015. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/library/vn/000/>
42. Воронина Т., Молчанова О., Абраменшин А. Управление инновациями в сфере образования // Высшее образование в России. – 2010. – № 6. – С. 3–12.

43. Воротилин Е.А. Онтология права в теории институционализма // Правоведение. – 1990. – № 5. – С. 42–47.
44. Вища освіта і наука – найважливіші сфери відповідальності громадянського суспільства та основа інноваційного розвитку: Інформ.-аналіт. матеріали до засід. підсумк. колегії М–ва освіти і науки, Київ, 24 берез. 2012 р. / М–во освіти і науки України. – К., 2012. – 115 с.
45. Гавра Д.П. Понятие социального института [Электронный ресурс] // Социологическая теория: классические тексты и современные дискуссии: Рус.-нем. хрестоматия / Санкт–Петербург. ун–т. Фак. социологии; Сост. Н.А. Головин. – СПб., 2010. – Режим доступа: http://www.soc.pu.ru/materials/golovin/reader/gavra/r_gavra1.html
46. Гайдай Т.В. Институтция как инструмент институционального экономического анализа // Экон. теория. – 2014. – № 2. – С. 53–64.
47. Галушкина М. Высшая образовательная политика [Электронный ресурс] // Экономика и финансы. – 2014. – 4 сент. – Режим доступа: http://dialogs.org.ua/issue_full.php?m_id=7796
48. Геєц В. Характер переходных процессов к экономике знаний // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 4–14; № 5. – С. 4–13.
49. Геєць В.М. Інституційні перетворення і суспільний розвиток // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 9–36.
50. Геворкян Е. Кадры высшей школы: актуальное состояние // Высшее образование в России. – 2014. – № 9. – С. 23–30.
51. Гендерний аналіз суспільства / Прогр. розвитку ООН; Представництво в Україні; Наук. ред. Т. Мельник. – К.: ПРООН, 1999. – 293 с.
52. Гендерний паритет в умовах розбудови сучасного українського суспільства / Алексеева Г., Балакірєва О., Бондаровська В. та ін.; Канад. агентство міжнар. розв. та ін. – 2.вид., доп., уточ. – К.: Укр. ін–т соц. дослідж., 2013. – 129 с.
53. Глобализация и конвергенция образования: технологический аспект / Под общ. ред. Ю.Б. Рубинина. – М.: Макрет ДС Корпорейшн. – 2004. – 540 с.
54. Глотов М.Б. Социальный институт: определение, структура, классификация // Социол. исслед. – 2013. – № 10. – С. 13–19.
55. Глушков О.О. Активізація НДДКР у корпораціях: світовий досвід і Україна // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 67–80.
56. Головаха Е., Панина Н. Постсоветская деинституционализация и становление новых социальных институтов в украинском обществе // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 5–22.
57. Грищенко А. Менталитет как категория институциональной теории // Экон. теория. – 2012. – № 1. – С. 35–51.
58. Грищенко А. Структура рыночной трансформации инверсионного типа // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 4–10.
59. Грищенко А. Эволюция стоимости // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 45–55.
60. Грішнова О. Розвиток вищої освіти в Україні: тенденції, проблеми та шляхи вирішення // Вища школа. – 2010. – № 2–3. – С. 23–33
61. Гуров В. Качество образования в негосударственных вузах // Высшее образование в России. – 2004. – № 6. – С. 148–152.
62. Дікова–Фаворська О.М. Особливості формування особистості майбутнього спеціаліста в умовах інституціоналізації приватної освіти: Дис. ... канд. соціол. наук: 22.00.06 / Харк. гуманіт. ін–т «Нар. укр. акад.». – Х., 1999. – 192 арк.
63. Давыдов А.Ю. Роль человеческого капитала в социально–экономическом развитии [Электронный ресурс] // Теория и практика законотворчества: Сб. науч. ст. / Гос. Дума Ставропол. края. – 2002. – Вып. 1. – Режим доступа: http://www.dumask.ru/municipal/2/2002/3086/#_FN_11
64. Данько М.С. Методологічні особливості оцінки рівня транзакційних витрат у науково–інноваційній сфері // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 1. – С. 86–97.
65. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического периода // Вопр. экономики. – 2010. – № 2. – С. 108–124.
66. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 1995–2012рр. [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ_2014/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszp_u_2012.html

67. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К.: Знання-Прес, 2002. – 213 с. – (Вища освіта ХХІ ст.).
68. Довгий О.С. Інституціоналізм як передумова науково-технічного регулювання та парадигми інноваційного розвитку // Економіка і упр. – 2012. – № 3. – С. 10–17.
69. Долан Э.Дж. Микроэкономика: Пер. с англ. / Общ. науч. ред. Б.С. Лисовика, В.В. Лукашевича. – СПб.: Литера плюс, 1997. – 448 с.
70. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика: Пер.с англ. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997. – 784 с.
71. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / АН СССР. Ин-т социологии; Пер. с фр. А.Б. Гофмана. – М.: Наука, 1991. – 574 с. – (Социол. наследие).
72. Егорова А.И. Система прогнозирования спроса на услуги // Экономика и математические методы. – 2002. – № 2. – С. 67–74.
73. Еремина О. Интеграция образовательных уровней // Высш. образование в России. – 2012. – № 1. – С. 79–80.
74. Животовская И.Г. Глобализация и образование: институциональный и экономический аспекты // Экономика образования. – 2010. – № 5. – С. 33–46.
75. Журавський В.С. Болонський процес: головні принципи входження в Європейський простір вищої освіти. – К.: Політехніка, 2013. – 200 с.
76. Задорожный Г. Собственность и экономическая власть. – Х.: Основа, 1996. – 144 с.
77. Заславская Т.И. О социальном механизме посткоммунистических преобразований в России // Социол. исслед. – 2002. – № 8. – С. 3–16.
78. Заславская Т.И. Трансформационный процесс в России: сущность, субъекты, механизмы. – М., 2013. – 346 с.
79. Зиновьев Ф. Переходная экономика: Формирование механизмов хозяйствования // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 22–25.
80. Зурабян М.А. Модель «экономического человека» в неоклассической и неинституциональной теории: сравнительная характеристика // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. 5. – 2014. – Вып. 2. – С. 167–170.
81. Иванова И.Н. Анализ тенденций развития рынка образования // Право и образование. – 2004. – № 4. – С. 25–42.
82. Иноземцев В.Л. Современной постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2015. – 304 с.
83. Институциональная экономика: Учеб. пособие по спец. «Менеджмент орг.» / Авт. кол. под рук. Львова Д.С. – М.: Инфра-М, 2010. – 218 с. – (Высш. образование).
84. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социол. исслед. – 2013. – № 9. – С. 42–51.
85. Інвестиції в основний капітал [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ibd/ibd_rik/ibd_u/iok_u.html
86. Індекси промислового виробництва (1991–1999 рр.) [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/prm_ric/pm_u/ipv_u.html
87. Індекси промислового виробництва за видами діяльності (2015–2012 рр.) [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/prm_ric/pm_u/ipv_u.html
88. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. С. Ватаманюка. – Л.: Новий Мир–2015, 2012. – 648 с.
89. Каленюк І.С. Економічна природа та особливості розвитку освітнього потенціалу України: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.01.01 / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 35 с.
90. Капелюшников Р. Где начало того конца? // Вопр. экономики. – 2010. – № 1. – С. 138–156.
91. Каверина Э.Ю. Высшие учебные заведения США: структура и классификация [Электронный ресурс] // Демоскоп Weekly: Электрон. версия бюл. «Население и общество» / Рос. акад. наук. Ин-т народнохоз. прогнозирования. Центр демографии и экологии человека. – 2004. – 13–16 сент. (№ 169/170). – Режим доступа // <http://demoscope.ru/weekly/2004/0169/analit05.php>

92. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем [Электронный ресурс] / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений // Моск. Либертариум: Б-ка Либертариума: Работы Ростислава Капелюшникова / Ин-т свободы. – М., 1990. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/libertarium/1_lib_propkapel
93. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Ассоц. рос. вузов; Пер. с англ. Н.Н. Любимова. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
94. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: Учеб. пособие / Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина. – Х., 2013. – 247 с.
95. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2015. – 356 с.
96. Кириченко В. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт // Рос. экон. журн. – 2010. – № 1. – С. 79–99.
97. Кількість об'єктів, що змінили форму власності [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/sze_ric/rv/rv_u/kozvfu_u_2004.html
98. Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования и эволюция социально-экономических институтов в России. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 215 с.
99. Колот А.Н. Фундаменталізація та індивідуалізація економічної освіти як провідні тенденції її розвитку // Вища шк. – 2014. – № 1. – С. 59–71.
100. Константиновский Д.Л. Курс «Социология образования» [Электронный ресурс] // Центр социологического образования: Программы / Рос. акад. наук. Ин-т социологии. Сектор образования и молодежи. – М., 2002. – Режим доступа: <http://www.sociology.ru/coefedkon.html>
101. Корнєєв В.В. Інституціональні орієнтири ринкових перетворень // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 3. – С. 82–90.
102. Костенко Л.Л. Соціально-економічні аспекти вступу України в СОТ // Економіка в шк. України. – 2014. – Берез. (№ 3). – С. 5–13.
103. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскер; Науч. ред. Р. Левит. – Нью-Йорк: Телекс, 1991. – 190 с.
104. Кох И.А. Институциональность социального управления // Известия Урал. гос. ун-та. – 2012. – № 37. – С. 167–175.
105. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: Институты. Сети. Трансакционные издержки. Контракты: (Учеб. для студентов вузов) [Электронный ресурс] / Гос. ун-т – Высш. шк. экономики // Экономика. Социология. Менеджмент: Федерал. образоват. портал. – М., 2012. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/243843.html>
106. Курс лекцій по соціології образования: Учеб. пособие для вузов / Нар. укр.акад.; Под общ. ред. В.И. Астаховой. – Х.: Изд-во НУА, 2013. – 423 с.
107. Куценко В. Економіка знань потребує умілих рук [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 2014. – 9–15 верес. (№ 34). – Режим доступу: <http://www.zn.kiev.ua/nn/show/613/54426/>
108. Крихельс С. Выгоды от высшего образования Экономика образования. – 2014. – № 1. – С. 123–126.
109. Ларцев В. Сущность и основные формы процесса разгосударствления в Украине // Экономика Украины. – 2010. – № 9. – С. 17–23.
110. Левицкий М.Л. Организационно-правовые и финансово-экономические проблемы развития общеобразовательных учреждений в России // Экономика образования. – 2015. – № 1. – С. 20–22.
111. Липов В.В. Институциональные изменения: движущие силы, субъекты и механизмы осуществления // Науч. тр. Донецк. науч.–техн. ун-т. Серия экон. – 2014. – Вып. 103, ч. 1. – 2014. – С. 106–110.
112. Лисин В.С. Институциональные аспекты экономических реформ в России. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Высш. шк., 2015. – 144 с.
113. Логачев В. Система качества для образовательных услуг/Высшее образование в России. – 2010. – № 1. – С. 20–24.
114. Лошчих О.М. інституціональні фактори трансформаційної економіки // Економіка та підприємство: Зб. наук. пр. молодих вч. та аспірантів. – К., 1999. – Вип. 3. – С. 3–10.
115. Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзнкян Б.А. Тенденции и проблемы развития корпоративной формы предприятия в России. – М., 2015. – 83 с.

116. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // *Вопр. экономики.* – 1997. – № 7. – С. 77–86.
117. Малый И.И. Институциональные изменения системы распределения экономических факторов транзитивной экономике // *Экон. теория.* – 2004. – № 1. – С. 56–68.
118. Мандибур В. Институційна архітектоніка власності та закономірності її функціонування // *Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наук. симпозиуму.* – Х.: ХНУ, 2012. – С. 110–116.
119. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / *Ин-т марксизма–ленинизма при ЦК КПСС.* – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1960. – Т. 23. – 908 с.
120. Мархонько В.М., Третьяков В.А. Институциональные направления современной буржуазной политической экономики: критический анализ. – Минск: Высш. шк., 1981. – 112 с.
121. Мельник Л.Г. Информационная экономика. – Сумы: Университет. кн., 2013. – 288 с.
122. Менар К. Экономика организаций / *Под ред. А.Г. Худоковрова.* – М.: ИНФРА–М, 1996. – 160 с.
123. *Метаморфозы воспитания / Под общ. ред. В.И. Астаховой; Нар. укр. акад.* – Х.: Изд-во НУА, 2004. – 275 с.
124. Метечко В.И., Чернышев Ю.А. Информационная среда обучения вуза – структурные и методические аспекты [Электронный ресурс] // *Новые информационные технологии в университетском образовании: Тез. докл. Междунар. науч.–метод. конф. (Новосибирск, 19–22 марта 1996 г. – Секция: Проблемы информатизации высшего образования.* – Режим доступа: <http://www.nsu.ru/archive/conf/nit/96/sect1/node13.html>
125. Михаць С.О. Роль освіти як фактора економічного зростання в умовах перехідної економіки: Дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / *Дрогоб. держ. пед. ун-т ім. Івана Франка.* – Дрогобич, 2013. – 177 с.
126. Моргунов Е. Корпоративный университет как инструмент становления обучающейся компании // *Упр. персоналом.* – 2004. – № 1/2. – С. 46–50.
127. Московский А.И. о предмете и методе современной экономической науки // *Вестн. Моск. гос. ун-та. Серия 6, Экономика.* – 2002. – № 3. – С. 21–39.
128. Мусіна Л.О. Основні засади переходу економіки знань: перспективи для України // *Економіка і прогнозування.* – 2013. – № 3. – С. 87–108.
129. Мухудадаев М.О. Социальная политика и образование // *Коммуникация и образование: Сб. ст. / Под ред. С.И. Дудника.* – СПб.: Санкт–Петербург. филос. о-во, 2004. – С. 384–403.
130. Наукова та науково–технічна діяльність [Электронный ресурс] // *Державний комітет статистики України: Статист. інформація.* – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ni/ind_gik/ind_u/2002.html
131. Нельсон Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
132. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально–эволюционной теории // *Вопр. экономики.* – 1997. – № 3. – С. 42–57.
133. Низгораев И. Бунт против школ [Электронный ресурс] // *Polit.ru: Передовая наука.* – 2014. – 4 сент. – Ред. на кн.: Иллич И. Освобождение от школ. Пропорциональность и современный / *Под ред. Т. Шанина.* – М.: Просвещение, 2014. – 160 с. – Режим доступа: <http://www.polit.ru/science/2014/09/04/illich.html>
134. Никологорский Д. Институциональные предпосылки экономического роста в России // *Вопр. экономики.* – 1997. – № 11. – С. 32–45.
135. Николаенко С.Н. Освіта в інноваційному поступі суспільства: Тези доп. міністра освіти і науки України на підсумк. колегії М–ва освіти і науки України 17 серп. 2014 р. // *Освіта України.* – 2014. – 14 серп. (№ 60/61). – С. 1–2.
136. Новицкий В. Науково–технічна та інноваційна політика в системі пріоритетів економічного співробітництва // *Європейська інтеграція та Україна: Навч.–метод. посіб.* – К.: Т–во К. Дуйсберга: Макрос, 2002. – С. 200–217.
137. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем.* – М.: Начало–пресс, 1993. – Т. 1, вып. 2. – С. 69–91.

138. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – К.: Основы, 2015. – 200 с.
139. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопр. экономики*. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
140. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее (вместо предисловия к учебнику «Институциональная экономика») // *Вопр. экономики*. – 1999. – № 1. – С. 125–132.
141. О стратегии научных исследований в системе высшей школы: Из материалов к докл. М-ва образования России об орг. науч. исслед. в 2015 г. // *Высш. образование в России*. – 2010. – № 2. – С. 41–45.
142. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 416 с.
143. Ольсевич Ю. Углубление кризиса буржуазной политической экономии // *Вопр. экономики*. – 1973. – № 3. – С. 103–110.
144. Основы гендерных исследований: Хрестоматия / Под ред. О.А. Воронина. – М., 2015. – 395 с.
145. Основы экономической теории: Учеб. для студентов высш. техн. учеб. заведений / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; Под общ. ред. С.В. Мочерного. – К.: Знання, 2015. – 607 с.
146. Охорона здоров'я [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/oz_rik/oz_u/2002.html
147. Пасхавер А. Когда власть борется с экономикой, это очень опасно [Электронный ресурс] // *Зеркало недели*. – 2012. – 15–21 окт. (№ 40). – Режим доступа: <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/568/51544/>
148. Пахомова Е., Толок Т. Кузница корпоративных кадров [Электронный ресурс] // *Плат. образование*. – 2012. – № 6. – Режим доступа: <http://www.kontakt.ru/digest/issues/2012/7/files/korp.html>
149. Петров А. Технологический университет и конкурентоспособность промышленности [Электронный ресурс] // *Экономика и образование сегодня*. – 2012. – Май. – Режим доступа: http://www.eed.ru/cover_story/c_107.html
150. Пилипенко В. Экономическое сознание и культура населения в период рыночной трансформации общества // *Социология: теория, методы, маркетинг*. – 2002. – № 4. – С. 197–206.
151. Полаanyi К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени // *Экон. социология*. – 2002. – Т. 3, № 5. – С. 115–117.
152. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов [Электронный ресурс] // *Экономическая наука современной России / Рос. акад. наук. Всерос. ин-т науч.-техн. информ. и др.* – 2010. – № 3. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/ecr/2001/3/doc1.htm>
153. Попов В. Сильные институты важнее скорости реформ // *Вопр. экономики*. – 1998. – № 8. – С. 56–70.
154. Похолков Ю.П. Проблемы и основные направления совершенствования инженерного образования: [Выступление Президента ассоц. Инженер. образования России на I съезде инженеров России, дек., 2013 г., Москва] [Электронный ресурс] // Сайт Ассоциации инженерного образования России: Съезды и документы. – Режим доступа: <http://aeer.ctcpu.edu.ru/winn/documents/poholk2013ing.phtml>
155. Приватная высшая школа в объективе времени: украинский вариант: Монография / М-во образования Украины; ХГИ «НУА»; Под общ. ред. В.И. Астаховой.–Х., 2015.–462 с.
156. Использовать природно-ресурсный потенциал Украины [Электронный ресурс] / В.К. Мамутов, Б.С. Панов, Н.А. Попов, А.И. Щетников // *Стратегічна панорама / Нац. ін-т міжнар. безпеки*. – 2010. – № 1/2. – Режим доступу: http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2001_1-2
157. Про освіту: Закон України № 1060–ХІІ від 23 трав. 1991 р. // *Відом. Верхов. Ради України*. – 1991. – № 34. – Ст. 451.
158. Пруель Н.А. Образование как общественное благо: воспроизводство, распределение и потребление / Санкт-Петербург. гос. ун-т. – СПб., 2010. – 187 с.

159. Прутська О. Особливості інституційної архітектури перехідної економіки України // Інституційна архітектура та механізми економічного розвитку: Матеріали наук. симпозіуму. – Х.: ХНУ, 2012. – С. 173–176.
160. Пузиков В. Инвестиционный потенциал образования // Высш. образование в России. – 2010. – № 2. – С. 10–17.
161. Пустовийт Р.Ф. Влияние государственной политики на процесс институциональных изменений // Экон. теория. – 2014. – № 1. – С. 13–24.
162. Разумов В., Соколинский В. Институционализм: опыт научной школы // Шк. экон. журн. – 1994. – № 4. – С. 65–77.
163. Репьев А. Компания умерла. Да здравствует компания! [Электронный ресурс] // Зеркало недели. – 2002. – 28 сент. – 4 окт. (№ 37). – Режим доступа: <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/412/36238/>
164. Решетило В.П. Синергетика потенциального актуального в становлении и развитии институциональных систем // Экон. теория. – 2014. – № 1. – С. 24–40.
165. Романовський О. Вища освіта на зламі тисячоліть / Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова та ін. – К.: Деміур, 2015. – Кн. 1: Ефективна підприємницька освіта як фундамент економічного розвитку демократического суспільства. – 256 с.
166. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики: Пер. с фр. – М.: ГУВШЭ, 2010. – 248 с.
167. Семігіна Т. Між минулим та майбутнім: українське суспільство в час трансформації // Соц. політика і соц. робота. – 2010. – № 3. – С. 22–39.
168. Семиноженко В. Образование и национальные интересы: выбор траектории: [К итогам совещания ректоров техн. вузов 17–19 марта 2004 г. на базе ХНУ «Харьк. политехн. ін-т»] // День. – 2004. – 1 апр. (№ 58). – С. 4.
169. Стратегія реформування освіти в Україні: Рек. з освіт. політики / М-во освіти і науки України: Під заг. ред. В. Андрущенка. – К., 2013. – 294 с.
170. Сидоренко О.Л. Приватна вища школа як соціальний інститут: особливості становлення та розвитку в Україні: Дис. ... д-ра соціол. наук: 22.00.03 / Харк. гуманіт. ін-т «Нар. укр. акад.». – Х., 2010. – 382 с.
171. Синявская О.В. Основные факторы воспроизводства человеческого капитала // Экон. социология. – 2010. – Т. 2, № 1. – С. 42–87.
172. Смирнов С. Болонский процесс: перспективы развития в России // Высш. образование в России. – 2004. – № 1. – С. 43–51.
173. Соболев В. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. – Х.: Бизнес-информ, 1999. – 303 с.
174. Степко М.Ф., Клименко Б.В., ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Л.Л. Болонський процес і навчання впродовж життя / Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2004. – 111 с.
175. Статистические данные, характеризующие финансирование образовательной системы // Вопросы образования. – 2014. – № 1. – С. 320–328.
176. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. – С. 82–94.
177. Тарасевич В.Н. Институциональная эволюция: от институтов к проинститутам // Экон. теория. – 2012. – № 1. – С. 51–66.
178. Тверно Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопр. экономики. – 1997. – № 10. – С. 69–84.
179. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ_2012/gdn/tznr/tznr_u/tznr_u.htm
180. Темпи зростання. Національн рахунки [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: Статист. інформація. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
181. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993 – № 3. – С. 39–49.
182. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. – 1993. – № 5. – С. 17–25.

183. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
184. Фомин С. Место Украины в мировой экономике // Финансовый директор.–2004.–№ 4.– С.82–88
185. Хайек Ф. Использование знания в обществе // Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2015. С. 89–101.
186. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. – М.: Изограф, 2010. – 256 с.
187. Хершберг Э. Глобальная реструктуризация, знания и обучение // Вопр. экономики. – 2004. – № 8. – С. 66–76.
188. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2013. – 464 с.
189. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Пер. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
190. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах // Вопр. экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–21.
191. Шаммазов А. Роль университетов в реализации инновационной стратегии регионов [Электронный ресурс] // Экономика и образование сегодня. – 2004. – Окт. – Режим доступа: <http://www.eed.ru/science>.
192. Шерстнев В.А. О роли вузов в социально-экономическом развитии пермской области // Экономика образования. – 2014. – № 1. – С. 41–49.
193. Шаронова С.А. Универсальные константы института образования – механизм воспроизводства: Монография / С.А. Шаронова. – М.: Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 2004. – 357 с.
194. Шаститко А.М. Механизм обеспечения соблюдения правил // Вопр. экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–49.
195. Шаститко А. Институты как общественные блага // Вестн. Моск. гос. ун-та. Сер. 6, Экономика. – 1997. – № 5. – С. 73–74.
196. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценки и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопр. экономики. – 1997. – № 7. – С. 65–76.
197. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. – С. 67–81.
198. Шаститко А., Львова Д. Институционные принципы формирования экономической системы Украины: теория и практика / Под ред. С. Ватаманюка. – Львов: Новый Мир– 2015. – 2012. – 648 с.
199. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальные средства или экономический империализм? / Пер. с англ. Ю. Лащинской // Вопр. экономики. – 1997. – № 7. – С. 35–51.
200. Шиббаева Н.В. Особенности экономического поведения субъектов хозяйствования в условиях рыночной трансформации экономики: Дис. ... канд. экон. наук: 08.01.01 / Харьк. нац. авто-моб.-дорож. ун-т. – Х., 2010. – 146 с.
201. Шовкун И.А. Институциональные основы инновационного развития: международный опыт и уроки для транзитивных экономик // Экон. теория. – 2012. – № 3. – С. 60–74.
202. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс. –1982. – 456 с.
203. Шустова М. Корпоративная культура сквозь призму корпоративного университета [Электронный ресурс] // HR Digest: (Обзор рынка труда: Дайджест).– Режим доступа: <http://www.kontakt.ru/digest/issues/7/files/korp.html>
204. Чем выше уровень образования, тем ниже риск безработицы [Электронный ресурс] // Население и общество: Бюллетень / Рос. акад. наук. Инт-т народнохоз. прогнозирования. Центр демографии и экологии человека. – 2004. – 30 авг. – 12 сент. (№ 167/168). – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0167/barom03.php>
205. Чернецкий Ю.А. Высшее образование в рыночной экономике / Акад. наук СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М., 1991. – 288 с.
206. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты: Пер.с англ. / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Дело, 2010. – 407 с. – (Совр. институционал.-эволюц. теория).

207. Экономическая теория (политэкономия): Учеб. для вузов по экон. спец. / Г.П. Журавлева, В.И. Видяпин, В.В. Бахирев, В.С. Бельчак; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: Инфра–М, 1999. – 557 с. – (Выш. образование).
208. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – №5. – С. 98–107.
209. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям. – М.: Инфра–М, 1997. – 288 с.
210. Ядов В.А. Россия как трансформирующееся общество: резюме многолетней дискуссии социологов [Электронный ресурс] // Косые взгляды: Прямая речь социологов и людоведов / Нарком: Рус. нар. сервер против наркотиков. – Режим доступа: <http://www.narcom.ru/ideas/socio/80.html>
211. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Автореф. дис. ... д–ра экон. наук: 08.01.01 / Київ. нац. экон. ун–т. – К., 2012. – 36 с.
212. Яременко О.Л. Інституційні ризики соціально–економічного розвитку України // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. – К.: Ін–т экон. прогнозувань. – Ростов н/Д: Фенікс, 2013. – С. 172–181.
213. Яременко О.Л. Архітектоніка інституційних змін // Інституційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наук. симпозіуму. – Х.: ХНУ, 2012. – С. 70–72.
214. Яременко О.Л. Механизм институциональных изменений // Экон. теория. – 2014. – № 1. – С. 3–13.
215. Яременко О.Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. – Х.: Основа, 1997. – 182 с.
216. Becker G.S. Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. – New York: Columbia University Press, 1975 P.98
217. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
218. Dahlman J. The problem of externality // Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22, № 1. P.132
219. Furubotn E., Richter R. The New Institutional Economics. – Hants: Edward Elgar Publishing, 1995. – Vol. 1. – 695 p.
220. Hansmann H. The ownership of the firm // Journal of Law, Economics, and Organization. – 1988. – Vol. 4. – P. 224.
221. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure // Journal of Financial Economics. – 1973. – Vol. 3, № 5. P.56
222. Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // Economic Journal. – 1986. – Vol. 6 (December). – P. 903–910.
223. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity // Perspectives on positive political economy / Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. – Cambridge, 1990. – P. 18
224. Parsons T. The Structure of Social Action. – N.Y.; McGraw–Hill, 1937. – 312 p.
225. Rao K. The Economics of Transaction Costs. Theory, Methods and Application. – New York: Palgrave Macmillan, 2013. – 195 p.
226. Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970 // Long–term Factors in American Economic Growth. – Chicago, 1986. – P. 122–123.
227. Williamson O.E., Ouchi W.G. The Market and Hierarchies Program of Research. Origins, Implications, Prospect // Power, Efficiency and Institutions / Ed. By A. Francis, J. Turk, P. Willman. – London: Heineman, 2013. – P. 30.
228. Hirshleifer J. Privacy: Its Origin, Function, and Future // Journal of Legal Studies. – 2010. – Vol. 9, № 4. – P.28–39

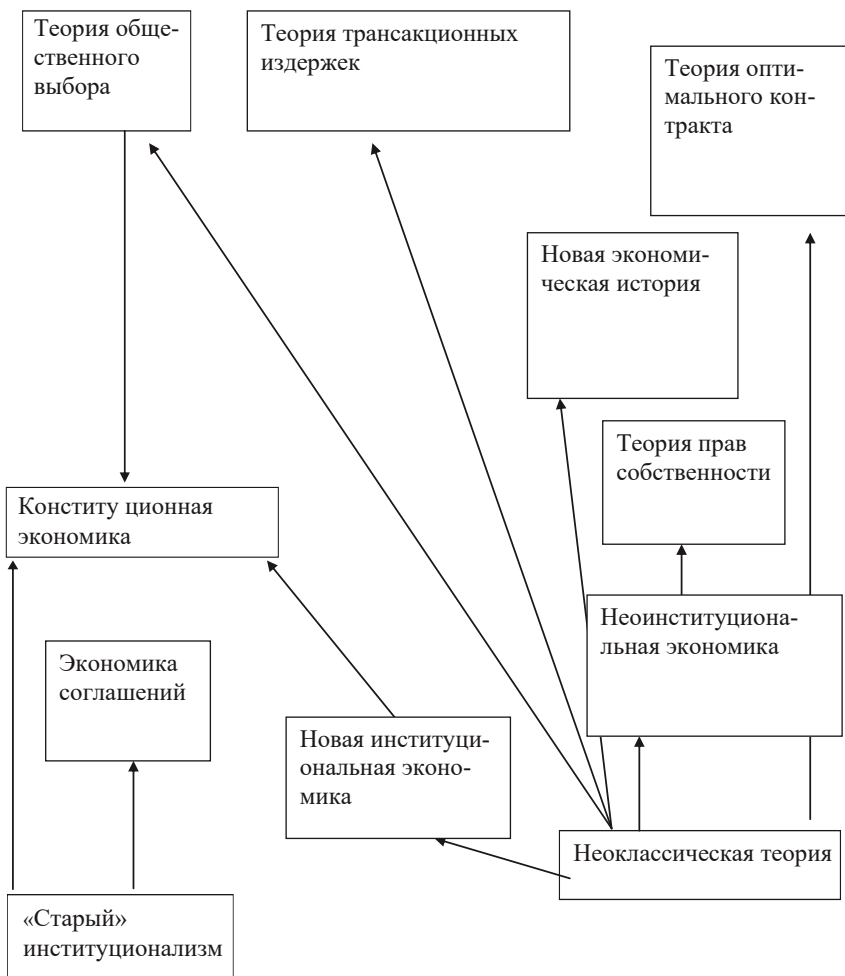


Рис. «Дерево» институционализма

Основные определения понятия «институт»

Автор	Определение института
Т. Веблен [39, с.200]	Определенный способ существования общества», который «со-здают определенную систему социальных отношений».
Дж. Коммонса [217]	Обычай, которые формируют каждую личность, регламенти-руют разуму ориентиры поведения индивида,
У.Митчелл [80]	Преобладающие традиции мышления, которые получают обще-е признание как нормы, руководящие поведением.
У. Гамильтоном: [80]	Модель поведения, накладывающуюся на деятельность челове-ка и его образ действий.
Д. Хоманс [45]	Социальные институты – это относительно устойчивые модели социального поведения, на поддержание которых направлены действия многих людей.
Э. Дюргейм [71, с.34]	Функциональные формы социальной организации, связанные с общими условиями коллективной жизни
Д. Ньюман [65,с.110].	Стабильные комплексы статусов, ролей, групп и организаций, которые обеспечивают почву для удовлетворения фундамен-тальных социальных потребностей
П.Бергер и Т. Лукиан [95, с.16].	Институт представляет собой взаимную типизацию опривы-ченных действий деятелями разного рода
Д. Норт [137,с.5]	Это правила игры, механизмы, обеспечивающие их выполне-ние, и нормы поведения, которые структурируют повторяющи-еся взаимодействия между игроками», то есть фирмами в усло-виях равновесной экономики
Т. Парсонс [224,с 7]	Набор правил, созданных социально, а не что является предме-том какого–то соглашения между участниками договора
Дж. Найт [207, с.124]	Набор приавил, которые структурируют общественное взаимо-действие особым способом, знания, которым должны владеть все члены общества
О. Лоцихин [114]	Обусловленность общества, которая формируют человека.

Г. Дерябина [65, с. 109]	Совокупность правил и норм, а также механизмы их реализации, с помощью которых структурируются и упрощаются отношения и взаимодействия между людьми и организациями
А. Шаститко [195, с.73]	Формальные и неформальные правила, созданные людьми, а также механизмы, которые обеспечивают их соблюдение
Р. Капелюшников [90, с. 139].	Инстанции и процедуры, в том числе принудительные которые обеспечивают выполнение «правил игры»
Е. Головаха и Н. Панина [56, с.6]	Институт – социальные образования, которые включают социальные организации, поддерживающие принятые правила, регулирующие социальное поведение в определенной сфере общественной жизни
К. Маркс [54, с.16]	Институты являются продуктами исторического развития
А.Гриценко [57, с.36]	Институт – словесный символ, для лучшего обозначения группы общественных обычаев
А.Олейник [142, с.5]	Конкретное явление общественной жизни
Р.Нуреев нуреев. [141, с.126]	Институты – совокупность структуры побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшающая неопределенность, организующая повседневную жизнь общества.
О. Яременко [214, с.5]	Институты – это образ действий, который признается обязательным всеми субъектами, имеющими отношение к данному вопросу. В широком смысле, институты – стандартные процедуры.
В.Полтерович [152]	Институты можно рассматривать как технологии в производственных цепочках, где “продуктами” являются безопасность, эффективное принятие решений, государственные доходы

Основные определения термина «транзакционные издержки»

Р. Коуз [103]	Издержки пользования рыночным механизмом, издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта
О. Уильямсон [227, с. 30]	Издержки оппортунистического поведения
К. Эрроу [208, с. 101]	Издержки эксплуатации экономической системы
М.Дженсен и [221]	Издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения
Й.Барцель [227]	Издержки измерения
П.Милгром и Дж.Робертс [223]	Издержки влияния, которые состоят из двух категорий – издержки, связанные с координацией, и издержки, связанные с мотивацией
Г.Хансманн [220]	Издержки коллективного принятия решений
К.Далман [218, с. 114]	Издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта
З. Ватаманюк [88, с.33]	Затраты, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов
Д. Норта [137, с. 45].	Состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению
А Шаститко [196, с.6]	Издержки удовлетворения потребностей посредством обмена (издержки обмена)
К. Раи [225, с.19]	Расходы в административной и политической сфере
Э. Фуруботн и Р. Рихтер [219, с. 619]	Совокупность всех расходов, которые связаны с созданием или изменением институтов и организаций
Р. Мэтьюс [222, 905]	Издержки отношения между людьми и предметами, но это следствие скорее их природы, чем определения

Классификация транзакционных издержек

Издержки ex ante	Издержки ex post
1	2
Издержки поиска информации: затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма: затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, то есть уклонения от условий
Издержки ведения переговоров: затраты на ведение переговоров об условиях обмена, в выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты собственности: расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
Издержки измерения: затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц: затраты на защиту от претензии третьих лиц (государства, организованной преступности и т. д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта: затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки	

Люблю **книги**
ljubljuknigi.ru



yes
I want more books!

Покупайте Ваши книги быстро и без посредников он-лайн - в одном из самых быстрорастущих книжных он-лайн магазинов!
Мы используем экологически безопасную технологию "Печать-на-Заказ".

Покупайте Ваши книги на
www.ljubljuknigi.ru

Buy your books fast and straightforward online - at one of the world's fastest growing online book stores! Environmentally sound due to Print-on-Demand technologies.

Buy your books online at
www.ljubljuknigi.ru

OmniScriptum Marketing DEU GmbH
Heinrich-Böcking-Str. 6-8
D - 66121 Saarbrücken
Telefax: +49 681 93 81 567-9

info@omniscrptum.com
www.omniscrptum.com

OMNIScriptum



