

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 8, №5 (2016) <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol8-5>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/29EVN516.pdf>

Статья опубликована 14.10.2016.

Ссылка для цитирования этой статьи:

Фурин А.Г. Трансакционные издержки при оказании платных образовательных услуг: особенности, виды и формы проявления // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5 (2016)

<http://naukovedenie.ru/PDF/29EVN516.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

Конкурс 2016 года инициативных научных проектов, выполняемых молодыми учеными (Мой первый грант) \ Российский Фонд Фундаментальных исследований 16-36-00236 мол_а Теория и методология оценки трансакционных издержек в сфере образования на основе институциональных, социально-экономических и демографических показателей региона (на примере Республики Марий Эл)

УДК 330.8; 330.16

Фурин Александр Геннадьевич

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет», Россия, Йошкар-Ола¹

Кандидат экономических наук, доцент

E-mail: furin_ag@mail.ru

РИНЦ: http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=538484

Трансакционные издержки при оказании платных образовательных услуг: особенности, виды и формы проявления

Аннотация. Исследование трансакционных издержек в сфере образования в условиях массового спроса на образовательные услуги является актуальной задачей. В статье рассматриваются особенности и формы проявления трансакционных издержек при оказании платных образовательных услуг. В данном исследовании, во-первых, дана характеристика современной системы образования с учетом экономических и социально-культурных особенностей развития общества; во-вторых, рассмотрен характер договорных отношений при оказании платных образовательных услуг; в-третьих, определена специфика трансакционных издержек, возникающих до и после заключения договора на оказание платных образовательных услуг. В работе рассмотрены особенности применения договора на обучение, который является инструментом, оптимизирующим трансакционные издержки на различных этапах договорных отношений. В целях данного исследования была применена классификация трансакционных издержек, предложенная О. Уильямсоном (издержки поиска информации, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации; издержки ведения переговоров; издержки измерения; издержки заключения контракта; издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки защиты от третьих лиц), позволившая определить специфику и характеристики данного вида затрат в образовательной среде. Разделение затрат на *ex ante* и *ex post* позволило определить характер трансакционных издержек и степень их проявления для каждого контрагента, участвующего в договорных отношениях по поводу предоставления платной образовательной услуги.

¹ 424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3. (каб. 332)

Ключевые слова: знание; договор; образование; образовательная организация; образовательная услуга; рынок образовательных услуг; трансакционные издержки; экономика знаний; ex ante и ex post издержки

Важнейшим направлением неоинституциональной теории, зародившимся в середине XX века, но при этом получившим практическое признание лишь в последние десятилетия, является концепция трансакционных издержек. Применение данной теории позволяет проанализировать причины и дать оценку результатам деятельности субъектов экономики в различных областях как материального производства, так и сферы услуг. Специфика трансакционных издержек в той или иной отрасли национального хозяйства обуславливает новые тенденции, определяющие особенности функционирования субъектов экономики.

Система экономических отношений, присущих отраслям и всему национальному хозяйству, характерна и для отрасли образования, которая является частью народного хозяйства и выступает важнейшей составляющей воспроизводственного процесса в экономике. Отношения собственности, взаимодействие с другими отраслями, способы и формы возмещения затрат труда, специфика и процедура производимого продукта, практика договорных отношений - это лишь малая часть элементов в системе образования, накладывающая свой «отпечаток» на специфику отраслевых трансакционных издержек.

На современном этапе развития общества, не редко называемого «обществом знаний» или «экономикой знаний», фундаментальным ресурсом ускоренного развития отраслей национального хозяйства становятся «знания» и полученный опыт. Г. Клейнер считает, что экономика знаний - это такое состояние экономики страны, при котором: а) знания становятся полноценным товаром; б) любой новый товар несет в себе уникальные знания; в) знание становится одним из основных факторов производства. [3, с. 32] Переход экономики в качественно новое состояние имеет несколько сценариев: консервативный, инновационный и целевой. Инновационный сценарий долгосрочного социально-экономического развития государства характеризуется усилением инвестиционной направленности экономического роста, при этом требуется создание современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний наравне с развитием энерго-сырьевого комплекса.² Действительно, на практике различные формы знаний и результаты практической деятельности являются интенсивными «факторами» перехода экономики и общества к инновационному типу развития. Как отмечается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года от 17.11.2008 года, экономика знаний станет ведущим сектором национальной экономики, при этом важнейшим условием формирования новой экономики является модернизация системы образования.³

Модернизация современной системы образования с учетом особенностей экономического, социально-политического и культурного развития российского общества является одной из приоритетных задач политики государства в сфере образования. Качество

² Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. - URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macroprognoz> (дата обращения 20.08.2016).

³ Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 года № 1662-р (ред. от 08.08.2009 года) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Собрание законодательства РФ. - 24.11.2008. - № 47. - ст. 5489. - Режим доступа: [Консультант Плюс].

образования находится в прямой зависимости от оптимальности реализации основных направлений государственной политики. С другой стороны, государственно-правовые и институциональные преобразования зависят от эффективности образовательной деятельности. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации установлено, что к факторам, гарантирующим повышение качества жизни граждан, относится и современное образование. Важнейшей стратегической целью обеспечения национальной безопасности в области науки, технологии и образовании является «повышение социальной мобильности, качества общего, профессионального и высшего образования, его доступности для всех категорий граждан, а также развитие фундаментальных научных исследований».⁴ Состояние защищенности личности, общества, государства - в целом национальной безопасности зависит от уровня доступности населению ресурсов образования и науки.

Качество и доступность образования для граждан независимо от его уровня во многом определяются уровнем расходов, среди которых особую значимость в последнее время приобретают трансакционные издержки.

До появления концепции трансакционных издержек в экономической науке в качестве единственных затрат, составляющих стоимость продукта, были производственные (трансформационные) издержки. Их экономия основывалась на эффективном разделении труда и снижении затрат времени, путем применения более совершенных машин и оборудования и повышением квалификации работников. Научно-технический прогресс и рост акционерного капитала, повышение производительности труда, привели к экономии трансформационных издержек, что, в свою очередь, стало поводом для снижения цен на товары и услуги и послужило причиной массового потребления. Новый формат общественных отношений, организованных на принципе индивидуального потребления, привел к появлению термина «общество потребления» - организация общества, при котором происходит массовое потребление материальных благ и формирование соответствующей системы ценностей и установок в поведении человека (термин ввёл немецкий социолог-фрейдомарксист Эрих Фромм). «Причина одиночества современного человека в том образе жизни, который ему диктует общество, ориентирующее человека исключительно на потребление как главное жизненное устремление».⁵ Возросший спрос на товары и услуги в совокупности с формирующейся системой ценностей требовал ускорения сбыта, что привело к росту издержек взаимоотношений между субъектами рынка. Данные тенденции способствовали росту интереса исследователей к издержкам, возникающим в процессе обмена и взаимоотношений между субъектами.

Следует отметить, что рост спроса на образовательные услуги также характерен для современного этапа развития общества. За последние 30 лет в мире отмечается рост системы образования, значительная часть которого пришлась на развивающиеся страны. Рост населения, расширение начального и среднего образования, стремление стран перейти от традиционного производства к высокотехнологичному, понимание роли инвестиций в образовании привели к изменениям в понимании значения образования. Массовое потребление образовательных услуг стало возможным благодаря изменению традиционных представлений относительно того, каким благом является продукт, создаваемый в образовательной среде. Сегодня значительная часть образовательных услуг становится

⁴ Указ президента РФ от 31.12.2015 года № 683 (ред. от 31.12.2015 года) «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Собрание законодательства РФ. - 04.01.2016. - № 1 (часть II). - ст. 212. - Режим доступа: [Консультант Плюс].

⁵ «Человек Одинок»: Эрих Фромм о мире потребления и подлинном бытии [Электронный ресурс]. - URL: http://www.felicidad.ru/2016/04/blog-post_45.html (дата обращения 20.08.2016).

частным благом, поскольку их предложение явно не соответствует спросу и существует возможность его приобретения за счет собственных средств. Важнейшей чертой нынешнего высшего образования является возрастающая роль информационных технологий. Отличительной характеристикой образования становится повсеместное распространение дистанционных образовательных технологий и электронного обучения, которые стали возможны благодаря информационным, электронным, мультимедийным ресурсам и сети Интернет [1, с. 8-10]. Процесс формирования рынка образовательных услуг далек от завершения. Он происходит параллельно с рядом других процессов, тесно связанных с экономикой знаний, и более широко - с обществом знаний. Речь идет о новых формах образования, в том числе высшего образования, дистанционных формах обучения, корпоративных университетах, признания идеологии образования в течении всей жизни [10, с. 42].

Массовый характер потребления образовательных услуг и дисбаланс между спросом и предложением на рынке требуют новых подходов к оценке рациональности поведения рыночных субъектов. Одним из критериев эффективности функционирования рыночных агентов в образовательной среде является оптимизация издержек, возникающих в процессе трансакций, совершаемых в сфере образования.

В настоящее время меняется традиционное представление о том, что образование - это общественное благо, полностью существующее за счет средств государства. Сегодня правительства развитых стран склонны рассматривать высшее образование как частное благо, вся польза от которого достается тому, кто его приобретает. Это свидетельствует о том, что значительная часть стоимости должна перекладываться на самих обучающихся, а не на всех налогоплательщиков страны. Спрос на образовательный продукт превращает его в товар. Общественное признание образовательной услуги происходит только посредством рыночного механизма. Чем чаще на рынке в качестве товара рассматривается продукт образовательной среды, тем больше проявляется информационная сущность данного рынка, тем очевиднее «превращение» рынка в некий информационный механизм, регулирующий процессы на рынке образовательных услуг.

Согласно статье 101 Федерального закона № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 03.07.2016 года (далее Закона) образовательным организациям предоставляется право оказывать платные образовательные услуги за счет средств физических и (или) юридических лиц на основании договора об оказании платных образовательных услуг.⁶ Образовательные организации с целью привлечения массового потребителя находятся в постоянном поиске новых образовательных программ, форм и методов обучения, что в свою очередь способствует развитию рынка образовательных услуг и повышению конкурентоспособности образовательных организаций. Данная тенденция может нести и отрицательный эффект, связанный с коммерциализацией образовательной деятельности, поскольку наличие особого внимания к платным образовательным услугам может наносить ущерб объему и качеству услуг, предусмотренных образовательной программой, финансируемой государством. При этом государство по-прежнему гарантирует бесплатное образование. Статья 5 Закона предусматривает, что в Российской Федерации гарантируется общедоступность и бесплатность в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами дошкольного, начального общего, основного общего и среднего общего образования, среднего профессионального образования,

⁶ Федеральный закон от 29.12.2012 года № 273 - ФЗ (ред. от 03.07.2016 года) «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Собрание законодательства РФ. - 31.12.2012. - №53 (ч. 1). - ст. 7598. - Режим доступа [КонсультантПлюс].

а также на конкурсной основе бесплатность высшего образования. В настоящее время выделяется ряд особенностей образовательной услуги, характерных для национальной отрасли образования: значительная протяженность во времени; активность потребителя в процессе их обучения; государственный контроль за качеством предоставляемых образовательных услуг; место предоставления образовательной услуги; ориентация на потребности экономики в кадрах с профессиональным образованием разного уровня [2, с. 1431].

Данные процессы определяют специфику транзакционных издержек в образовании, в частности в системе высшего образования, где в полной мере стали реализовываться принципы рыночного взаимодействия.

Согласно Р. Коузу, транзакционные издержки представляют новый вид издержек, обусловленный взаимодействием субъектов в процессе обмена. Он впервые рассмотрел фирму в качестве альтернативного способа экономической организации рынка. Под транзакционными издержками Р. Коуз понимал ресурсы, обусловленные ценовым механизмом и объединяющие издержки подготовки и совершения транзакции [4, с. 106]. По мнению Л.Е. Шастико, транзакционные издержки - это «...компонент издержек производства наряду с трансформационными издержками...» [9, с. 266]. В трактовке Д. Норта, транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». [5, с. 45]

Применительно к сфере образования под транзакционными издержками следует понимать дополнительные затраты материальных и моральных ресурсов, которые вынуждены нести субъекты рынка образовательных услуг ввиду асимметрии информации и возникающим впоследствии оппортунистическим поведением в процессе планирования, адаптации и контроля за выполнением субъектами рынка сферы образования взятых на себя обязательств [8, с. 13].

В рамках данного исследования для выявления специфики транзакционных издержек, особый интерес представляет классификация издержек, предложенная О. Ульямсоном, который говорит о транзакционных издержках *ex ante* и *ex post* (издержках до и после заключения сделки) [6, с. 140 - 141].

1. Издержки *ex ante*:

- издержки поиска информации, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации;
- издержки ведения переговоров;
- издержки измерения;
- издержки заключения контракта.

2. Издержки *ex post*:

- издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки защиты от третьих лиц.

Исследуемые теорией агентский соглашений транзакционные издержки *ex ante* возникают до заключения контракта (договора), а издержки *ex post* появляются после его заключения.

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Поэтому асимметрия экономической информации со стороны производителя и со стороны потребителя характерна не только для договора купли-продажи, но и для всех двух- и многосторонних сделок независимо от предмета договора (мены, дарения, аренды, найма, безвозмездного пользования, займа, хранения, поручения, оказания услуг, в том числе и образовательных и т.д.).

Как показывает практика договор об оказании платных образовательных услуг (договор на обучение) заключаются путем «присоединения», т.е. без проведения переговоров по условиям, содержащимся в договоре. Одна сторона разрабатывает все договорные условия, в то время как другой участник не принимает никакого участия в выработке условий договора. Сама же сделка заключается путем согласия одного из участников с условиями договора, т.е. путем присоединения. Единожды разработав условия договора, производитель (поставщик, продавец) использует их во всех договорах, заключаемых по поводу данного вида блага.

Противоречивый характер договорных отношений уже определяет необходимость учета транзакционных издержек. Стандартные условия в договоре об обучении обеспечивают оперативность заключения договора и снижают некоторые транзакционные издержки (экономия времени на согласование условий договора: предмет договора, цена, ответственность, порядок расторжения, урегулирование споров и т.д.). Унифицированный характер условий договора обеспечивает экономическую эффективность процедуры сделки, так как продавец несет затраты один раз на подготовку договора и избегает будущих расходов по ведению переговоров, а покупатель, снижая транзакционные издержки, тем самым экономит средства при совершении сделки. С другой стороны, исключение заказчика из процесса согласования условий договора является основанием для появления рисков заключения договора с не вполне справедливым содержанием, ущемляющим его экономические интересы. Использование стандартных форм договора предоставляет обширные возможности по манипулированию и злоупотреблению своей монополией на экономическую информацию.

Транзакционные издержки *ex ante* возникают до заключения договора на оказание платных образовательных услуг и характеризуются участием обеих сторон, которые изначально одинаково заинтересованы в совершении данной транзакции. Поставщика образовательной услуги (образовательное учреждение) интересуют целевая аудитория потребителей, их предпочтения, ценовые условия, при которых транзакция будет возможна и выгодна, чтобы компенсировать все затраты. Потребитель образовательной услуги (заказчик) оценивает степень удовлетворенности предлагаемыми ценностями, условия обучения, соответствие стоимости и качества предоставляемой услуги. Следовательно, транзакционные издержки *ex ante* несут и производители и потребители образовательной услуги.

Транзакционные издержки *ex post* появляются после заключения договора и наиболее высоки у заказчика образовательной услуги, поскольку могут включать расходы на мониторинг, предотвращение оппортунистического поведения со стороны образовательной организации, расходы по предупреждению нарушения прав.

Рассмотрим содержание транзакционных издержек, приведенных в классификации О. Ульямсона, применительно к сфере высшего образования для характеристики их состава в процессе оказания образовательной услуги на основе договорных отношений.

Издержки поиска информации включают затраты времени и ресурсов на выявление потенциальных контрагентов. Образовательная организация занимается поиском и

привлечением потенциальных потребителей (обучающихся), которые сконцентрированы в данном регионе, при этом затраты существенно возрастают если поиск ориентирован на другие территориальные единицы. На постоянной основе осуществляется поиск, привлечение и концентрация активов (консультационные и информационные услуги по приобретению материальных ресурсов; поиск работников соответствующей квалификации путем обращения в службы занятости, рассмотрение резюме работников и проведение собеседований, отбор кандидатов, повышение квалификации действующих работников; учебно-методическое обеспечение и т.д.), необходимых для полноценного оказания образовательных услуг; сбор информации о стоимости на услуги других образовательных учреждений и ресурсы, сложившейся в данный момент времени. Потенциальные потребители (заказчики) также заинтересованы в полной информации о существующих на образовательном рынке услугах, поэтому также тратят время и средства на поиск подходящего предложения. При этом неполнота или ошибочность собранных сведений может привести к дополнительным *ex ante* и *ex post* транзакционным издержкам.

Издержки по выявлению потенциальных потребителей включают расходы на проведение маркетинговых мероприятий (анализ рыночной ситуации; обеспечение, а иногда и стимулирование рыночного спроса; проведение рекламных мероприятий; прогнозирование поведения других образовательных организаций, осуществляющих деятельность в данном регионе). Данные виды расходов, особенно в системе высшего образования, не так популярны, поскольку не могут быть в полной мере включены в себестоимость образовательной услуги. В большинстве ситуаций приобретения ресурсов, обусловленных транзакцией, стоимость информационных, консультационных, а иногда и правовых услуг увеличивает стоимость их приобретения, но при этом не может быть перенесена на фактическую себестоимость производства и оказания образовательной услуги.

Издержки поиска информации также включают расходы по определению репутации контрагента. При этом если в случае с образовательным учреждением, потребитель может дать объективную оценку организации, путем сбора информации о качестве оказываемых услуг, то для поставщика услуги это является практически невозможным, да и нецелесообразным ввиду массового характера осуществляемой деятельности. Данный вид информации особо важен как для продавца, так и для потребителя образовательной услуги. Потребитель пользуется отчетной информацией до заключения сделки, поскольку заинтересован в выполнении условий без дополнительных затрат, а продавцу подобная информация необходима для уверенности оплаты оказываемых услуг в установленные сроки без дополнительных издержек. Этим и объясняется получившая популярность авансовая форма платежей в определенные сроки. Расходы административных служб образовательной организации (например, маркетингового отдела или бухгалтерии) по анализу и интерпретации экономической информации в рамках издержек, понесенных до заключения договора на обучение, следует также отнести к транзакционным издержкам.

Издержки ведения переговоров возникают тогда, когда продавец и заказчик образовательной услуги определили своих потенциальных партнеров. Данный вид издержек в наибольшей степени характерен для поставщика образовательной услуги, поскольку в нынешних условиях, когда предложение зачастую превышает спрос, возрастает роль «представительских» расходов, направленных на формирование ценностных предпочтений потенциального потребителя. К таким расходам относятся затраты, связанные с приемом и обслуживанием лица, участвующего в переговорах, в целях установления и поддержания взаимного сотрудничества, в частности заключения договора на оказание платных образовательных услуг и своевременное и полное выполнение обязательств (кофе-брейк во время переговоров, обед, транспортное обеспечение, сопровождение, предоставление услуг переводчика и т.д.) В настоящее время образовательные учреждения редко осуществляют

подобного рода расходы, поскольку это требует значительных затрат времени и финансовых средств. Возможно в ближайшей перспективе позиция может измениться, так как конкуренция заставит образовательные организации применять новые методы борьбы за ограниченный спрос потребителя. К издержкам ведения переговоров также относятся командировочные расходы по изучению опыта других подобных организаций. Командировочные расходы в большей степени могут быть характерны для потенциального заказчика услуги, который предварительно может вести переговоры с несколькими поставщиками образовательных услуг с целью получения более предсказуемого результата.

Издержки измерения обусловлены определенными потребительскими характеристиками образовательной услуги. Данные издержки наиболее вероятны для потенциального заказчика образовательной услуги. В результате договорных отношений одни из них оцениваются достаточно точно (стоимость услуги; образовательная программа, содержащая конкретные дисциплины; объем предоставляемых услуг, характеризующийся определенным количеством часов и т.д.) другие качества можно оценить лишь приблизительно (условия обучения, квалификация преподавателей и специалистов, уровень и качество оказания услуги и т.д.). Несмотря на противоречивый характер, на этапе заключения договора издержки измерения объективно необходимы. Снижение транзакционных издержек измерения для ускорения заключения договора между образовательной организацией и заказчиком возможно путем включения в договор гарантийных обязательств поставщика услуги. При этом, предоставление гарантий также не может быть полноценным условием, поскольку уровень восприятия и применение результатов образовательной услуги носит субъективно индивидуальных характер, так как зависит от способностей и целей потребителя.

Издержки заключения контракта включают расходы, обусловленные действиями поставщика и заказчика образовательной услуги по сделке в случаях, указанных в договоре, или непредвиденных обстоятельств. Данный вид издержек существенно снижает риск неисполнения условий договора и, как правило, осуществляется поставщиком услуги и включает в себя затраты времени по формированию и анализу прав и обязанностей контрагентов, расходы средств на страхование при наступлении событий, препятствующих осуществлению транзакции, затраты по обеспечению гарантий.

Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма необходимы для контроля за соблюдением условий договора, заключенного между поставщиком и заказчиком образовательной услуги. Наиболее часто встречающейся формой оппортунистического поведения является выполнение своих обязательств с меньшей отдачей и ответственностью, чем предусмотрено условиями договора, когда собственные интересы становятся выше интересов контрагента. Оппортунистическое поведение может наблюдаться как со стороны поставщика образовательной услуги (несоблюдение установленных договором качественных характеристик предоставляемой услуги, объема запланированных услуг, изменение условий оказания услуги, недобросовестное выполнение обязанностей преподавателями и т.д.), так и со стороны заказчика услуги (несвоевременная оплата получаемых услуг, невыполнение условий договора, препятствующих оказанию образовательной услуги, например, в результате пропусков). Данные условия снижают вероятность качественного выполнения договорных обязательств, тем самым требуют издержек мониторинга. Образовательная организация, с целью снижения оппортунизма в поведении обучающегося, может обеспечить систему внутреннего маркетинга, когда добросовестность обучающегося обеспечивается не только его целями, но и различными формами поддержки (дополнительное обучение, разработка правил корпоративного поведения, системы морального и материального поощрения соблюдения этих правил, проведение коммуникативных мероприятий и т.д.). Обеспечение соблюдения условий договора со стороны потребителя образовательной услуги может осуществляться в форме общественного контроля и мониторинга, видоизменившихся с

вступлением Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». Законодательством предусмотрен институт участия гражданского общества в сфере принятия нормативного регулирования в сфере образования: педагогическая экспертиза; независимая оценка качества образования и общественная аккредитация организаций, осуществляющих образовательную деятельность; мониторинг системы образования [7, с. 78].

Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, представителей, затраты времени и ресурсов, связанных с защитой своих прав, нарушенных в процессе исполнения условий договора. Данные транзакционные издержки характерны как для поставщика, так и для заказчика образовательной услуги и вполне реальны в случае необходимости защиты своих интересов.

Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц и на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки. Они могут возникать у каждого контрагента договора на оказание платных образовательных услуг. Такие издержки направлены на сохранение у поставщика образовательной услуги большей части полученного дохода. Поэтому многие субъекты несут дополнительные расходы на снижение налоговой нагрузки, что выражается в росте трудоемкости налогового учета, расходов на оплату труда более квалифицированных кадров и на консультационные услуги. Важной статьёй транзакционных издержек по защите от третьих лиц являются расходы по защите интеллектуальной собственности в результате передачи неисключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (составление лицензионного договора, регистрация объекта интеллектуальной собственности, штрафные санкции и т.д.).

Рассматривая специфику транзакционных издержек в сфере образования, следует отметить, что транзакционные издержки вполне оправданы как со стороны поставщика, так и со стороны заказчика образовательной услуги, поскольку, руководствуясь экономическими законами, субъекты рынка всегда несут альтернативные расходы в поисках лучшего варианта развития событий. Результат их деятельности должен соответствовать принципу эффективности, согласно которому каждый субъект экономики старается максимизировать свое удовлетворение или доход, выбирая соответствующую институциональную технологию (договор об оказании платных образовательных услуг или договор на обучение). Используя деление транзакционных издержек, предложенное О. Уильямсоном, удалось определить их специфику и характеристики данного вида затрат в образовательной среде. Разграничение затрат на *ex ante* и *ex post* позволило определить характер транзакционных издержек для каждого контрагента, участвующего в договорных отношениях по поводу предоставления платной образовательной услуги. Массовость образования будет способствовать росту транзакционных издержек, поэтому в этих условиях возникает необходимость появления инновационных механизмов оптимизации, основанных на институциональных и информационных технологиях, поскольку только инновации способны изменить состояние образовательной среды и, тем самым, обеспечить эффективный тренд в практике договорных отношений в сфере образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доссани, Р. Массовое высшее образование. Триумф БРИК? [Текст] / Р. Доссани; пер. с англ. М.С. Добрякова, Л.Ф. Пирожкова. – М.: Высшая школа экономики, 2015. – 88 с.
2. Загайнова, А.А. Основные проблемы рынка образовательных услуг в современной России [Текст] / А.А. Загайнова / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013. - №91. - С. 1420 - 1433.
3. Клейнер, Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории [Текст] / Г. Клейнер // Высшее образование в России. - 2006. - №9. - С. 32 - 37.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. - Дело - М.: Дело, 1993. - 192 с.
5. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
6. Олейник, А.Н. Институциональная экономика учебное пособие [Текст] / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. - 416 с.
7. Фурин, А.Г. Институциональные ловушки общественного контроля в сфере образования [Текст] / А.Г. Фурин // Глобальный научный потенциал. - 2014. – №5 (38). - С. 77 – 80.
8. Фурин, А.Г. Специфика транзакционных издержек в сфере образования в условиях формирующейся экономики знаний [Текст] / А.Г. Фурин // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). - 2014. – №18. - С. 11 – 15.
9. Шастико, Л.Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / Л.Е. Шастико. - М.: ТЕИС, 2010. - 828 с.
10. Экономика знаний: коллективная монография [Текст] / Отв. ред. д-р экон. наук, проф. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

Furin Alexandr Gennadievich

Volga state university of technology, Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: furin_ag@mail.ru

Transaction expenses during rendering of the paid educational services: features, types and forms of appearance

Abstract. The study of transaction expenses in the sphere of education under conditions of mass-market for educational services is a vital task. The article discusses the features and forms of transaction expenses appearance during rendering of the paid educational services. Firstly, the performance of the modern education system is presented in this study, taking into account the economic and socio-cultural special characteristics of the society development; secondly, the nature of the contractual relations is considered during rendering of the paid educational services; thirdly, the specific character of the transaction expenses arising before and after celebration of contract during rendering of the paid educational services is determined. The article discusses the application features of the training contract, which is a tool that optimizes transaction expenses at the various stages of the contractual relations. For purposes of this study the classification of transaction expenses proposed by O. Williamson (information search expenses as well as losses associated with the incompleteness and imperfection of the acquired information, negotiating expenses, measuring expenses, contract execution expenses, expenses of monitoring and prevention of opportunism; expenses of specification and property rights protection, the expenses of third parties protection), which allowed to determine the specific character and characteristics of this type of costs in the education environment, was applied. The cost sharing by ex-ante and ex post it made possible to determine the nature of the transaction expenses and the degree of their development for each contractor participating in the contractual relations relatively rendering of the paid educational service.

Keywords: knowledge; contract; education; educational organization; educational service; market of educational services; transaction expenses; knowledge economy; ex-ante and ex-post expenses