

УДК 338.46:378

Н.В. КОЧЕТКОВА,*старший преподаватель**Институт экономики, управления и права (г. Казань)*

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗОВ¹

В статье рассмотрена иерархическая структура интеллектуального капитала, выделены основные виды транзакционных издержек, свойственных интеллектуальному капиталу негосударственных вузов.

В современном постиндустриальном обществе в центре внимания государственных организаций и ученых страны становится проблема развития национальной инновационной системы, одним из важнейших факторов-элементов которой является образовательная система государства. В экономической системе происходит выделение нового субъекта рынка – учебных заведений, которые находятся в тех же конкурентных условиях, что и коммерческие организации. Особенностью выпускаемого продукта в сфере образования является то, что производство этих продуктов требует использования интеллектуального капитала, и в то же время эти продукты сами обладают определенным интеллектуальным капиталом.

В условиях постоянного роста конкуренции на рынке образовательных услуг возникает проблема анализа и оценки интеллектуального капитала вузов.

В отрасли образования основными участниками-деятелями образовательной отрасли являются:

- потребители услуг: государство в лице федерального агентства по образованию; предприятия, принимающие на работу молодых специалистов; лица, непосредственно получающие образование;
- образовательные учреждения.

Такое большое количество участников способствует росту транзакционных издержек.

Хотя анализу транзакционных издержек посвящено большое количество работ, до сих пор не существует общепринятой классификации

транзакционных издержек интеллектуального капитала вузов, недостаточно изучены как тенденции трансформации их структуры, так и новые виды транзакционных издержек в постиндустриальной экономике.

Для определения транзакционных издержек интеллектуального капитала вузов будем использовать иерархическую структуру интеллектуального капитала.

Определим интеллектуальный капитал как нефинансовый ресурс, дающий конкурентные преимущества и обладающий способностью добавлять ценность организации.

На основе проведенных исследований цепочки создания стоимости автором выявлены три последовательных взаимосвязанных крупных элемента, определяющих иерархическую структуру создания стоимости.

В составе интеллектуального капитала выделим (см. рис.):

- 1) активы I уровня;
- 2) активы II уровня;
- 3) активы III уровня.

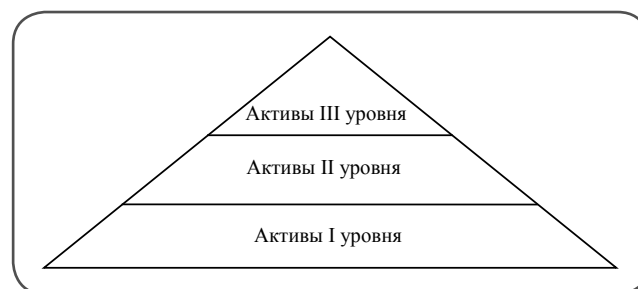


Рис. Структура интеллектуального капитала

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 10-02-00079а.

К активам первого уровня относится человеческий капитал: руководство или административно-управленческий аппарат вузов, профессорско-преподавательский состав (далее – ППС), учебно-вспомогательный персонал и другие сотрудники, в той или иной мере обеспечивающие учебно-воспитательный процесс и научно-исследовательскую деятельность.

К активам второго уровня относится все то, что остается у компании, когда люди покидают рабочие места. Активы данного уровня гарантируют осведомленность покупателей об отличительных особенностях предприятия, характере его деятельности, гарантируя компании конкурентные преимущества. То есть это потенциал, который обеспечивается нематериальными активами, связанными с рыночными операциями. Наличие узнаваемой торговой марки подразумевает предоставление оригинальных товаров и услуг; покупательская приверженность обеспечивает постоянные продажи, результатом чего является выгодный портфель заказов. Благоприятные условия контрактов дают возможность на выгодных условиях пользоваться такими услугами, как рекламирование или торговое посредничество, что обеспечивает компании преимущества над конкурентами, не имеющими доступа к подобным привилегиям.

В деятельности образовательных учреждений активами второго уровня являются образовательные программы, организационно-управленческая структура, имидж, бренд, репутация вуза.

Активы третьего уровня – это клиентский капитал, благодаря которому происходит трансформация активов первого и второго уровней в финансовые активы.

На рынке образовательных услуг к активам третьего уровня можно отнести:

- студентов;
- предприятия и организации, нанимающие выпускников вуза;

– другие вузы как покупатели учебников, учебных пособий и программ повышения квалификации своих сотрудников;

– персонал учебного заведения и работники разных отраслей;

– родители и учащиеся, выбирающие учебное заведение в зависимости от целого ряда условий и параметров;

– компании, посылающие своих работников на переподготовку;

– правительство, заказывающее вузам определенную программу подготовки руководителей-менеджеров;

– иные контактные аудитории, прямо или косвенно заинтересованные в деятельности вуза (фонды, финансирующие образовательные проекты и программы; журналисты, пишущие на темы образования и профессиональной подготовки; агентства по трудоустройству, собирающие базы данных о выпускниках вузов и их профессиональной карьере; поставщики учебной литературы, а также предприятия и организации, нанимающие выпускников вузов).

Рассмотренные составляющие интеллектуального капитала требуют грамотной и продуманной управленческой деятельности, основанной на обмене информацией. При этом большую роль в формировании стоимости интеллектуального капитала организаций, работающих в сфере образовательных услуг, играют транзакционные издержки. Если нам удастся их минимизировать, то стоимость интеллектуального капитала возрастет.

Определим ключевые формы транзакционных издержек, выделяемых большинством авторов, и сформируем группы издержек согласно приведенной структуре интеллектуального капитала, учитывая, что некоторые формы транзакционных издержек могут быть характерны одновременно активам различных уровней.

Классификация транзакционных издержек*

Активы I уровня	Активы II уровня	Активы III уровня
– издержки квалификации рабочей силы; – издержки оппортунистического поведения; – издержки измерения	– издержки поиска информации; – издержки выхода с рынка; – издержки спецификации и защиты прав собственности	– издержки поиска информации; – издержки ведения переговоров и заключения контрактов; – издержки оппортунистического поведения

*Источник: составлено автором.

*Активы I уровня***Издержки квалификации рабочей силы.**

От квалификации преподавателя и его педагогической компетентности зависит качество подготовки специалистов.

Существует ряд проблем по формированию и развитию кадрового потенциала вузов. Основной проблемой является интенсивный процесс реформирования образования, что существенно повышает требования к уровню квалификации кадров и смене технологии их отбора, повышения квалификации и переподготовки, управления кадровыми процессами вуза в целом.

Издержки оппортунистического поведения.

Согласно О. Уильямсону оппортунистическое поведение – это недобросовестное поведение экономических субъектов, нарушение условий сделки [1]. Издержки оппортунистического поведения являются самыми скрытыми с точки зрения экономической теории.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно.

В настоящее время наблюдается тенденция опережающего роста учебно-вспомогательного состава по сравнению с ППС, что негативно влияет на сам учебный процесс, так как без ППС невозможны не только существование учебного заведения, но и реализация приоритетного национального проекта «Образование» в масштабах страны.

Оценка ППС производится по следующим типам характеристик:

- социально-профессиональные (специальная профессиональная подготовка, квалификация, профессия, стаж работы или педагогической деятельности);
- социально-психологические (характер мотивации на профессию и повышение квалификации, нравственная и психологическая предрасположенность к выполнению профессиональных функций, коммуникабельность, управляемость);
- социально-демографические (пол, возраст);
- нравственные (честность, принципиальность, требовательность, толерантность и др.).

Для контроля за поведением агентов и выявления случаев оппортунизма в вузах необходимо создавать специальные структуры (как правило, это отдел кадров, учебная часть и деканаты).

Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Для сокращения риска «вымогательства» необходимо тщательно оговаривать все условия работы и обязательства сторон при заключении договора найма сотрудников.

Издержки измерения. Издержки измерения связаны с информационной асимметрией, которую устранить полностью невозможно. Нельзя, к примеру, измерить качество принимаемого сотрудника; единственное подтверждение его квалификации – это диплом и характеристики с предыдущих мест работы. Оценивать качество преподавания дисциплины можно либо по успеваемости студентов, либо по отзывам коллег о преподавателе.

Активы II уровня

Издержки поиска информации. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

В условиях растущей скорости изменения демографической, политической, экономической и другой информации принципиально меняется содержание образования, его объем, направление и цели, что требует систематического анализа не только потребностей рынка труда, но и направления развития государственного регулирования в целом.

Издержки выхода с рынка. К данному виду издержек относятся, на наш взгляд, затраты, связанные с укреплением положения вуза на рынке.

На рынке образовательных услуг вузам недостаточно иметь только качественно проработанные образовательные программы. Помимо образовательных услуг многие вузы предоставляют и другие виды товаров и услуг, выполняющие вспомогательные функции:

- услуги гостеприимства и туризма (например, услуги по предоставлению общежитий);
- услуги конференц-туризма (например, услуги, предоставляемые при проведении конференций и других мероприятий);

– товары, сопровождающие и обеспечивающие процесс обучения (например, учебники и учебные пособия, подготовленные преподавателями вуза; монографии, сборники статей; журналы и другие периодические издания).

Издержки спецификации и защиты прав собственности.

Вузы, как и все участники рынка, несут 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.

Активы III уровня

Издержки поиска информации.

Напомним, что данные издержки складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

На количество студентов, помимо демографической ситуации, влияет уровень подготовки абитуриентов. Следовательно, вузам необходимо ориентироваться и на уровень школьного образования, которое можно оценить только по результатам ЕГЭ (а их достоверность уже не первый год ставится под сомнение). Принятие в вуз абитуриентов с низким уровнем подготовки негативно сказывается на дальнейшем процессе обучения и, как следствие, влечет за собой снижение числа студентов за счет отчисления неуспевающих. Снижение качества выпускаемых специалистов ведет к упадку рейтинга вуза как на рынке образовательных услуг, так и на рынке труда.

К следующему фактору, влияющему на количество студентов негосударственных вузов, можно отнести уровень жизни населения, от которого зависит, какую цену люди готовы платить за оказание образовательных услуг.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов.

Данный вид издержек складывается из-за неудачно заключенной или плохо оформленной сделки. Основным инструментом экономии этих затрат являются типовые договоры. Для составления грамотных договоров необходимо хорошо ориентироваться в действующем законодательстве.

Платные образовательные услуги являются основным источником внебюджетных доходов и занимают значимое место в системе, приносящей прибыль от деятельности по реализации товаров, выполнению работ и оказанию услуг.

Оказание платных образовательных услуг вузами регулируется следующими нормативными правовыми актами: Законом РФ «Об образовании», Федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», Гражданским кодексом РФ, Законом РФ «О защите прав потребителей», Постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2008 г. № 71 «Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении)», Правилами оказания платных образовательных услуг, утвержденного постановлением Правительства РФ от 5 июля 2001 г. № 505 (в ред. постановления Правительства Российской Федерации от 01.04.2003 № 181), а также уставами и локальными нормативными актами образовательных учреждений (положениями об оказании платных образовательных услуг, приказами ректора и т.п.).

Оказание платных образовательных услуг подчиняется общим нормам гражданского законодательства, в том числе ст. ст. 779–783 ГК РФ о возмездном оказании услуг. Договор об оказании платных образовательных услуг является возмездным, срочным договором присоединения (то есть условия договора об обучении являются типовыми и не подлежат изменению по желанию лица, заключающего договор с вузом.)

Платные образовательные услуги оказываются либо за счет потребителей этих услуг (сами студенты или слушатели курсов), либо за счет третьих лиц (родители, заинтересованные предприятия и др.).

Любой договор об оказании платных образовательных услуг должен содержать следующие условия:

- уровень и направление основных (дополнительных) образовательных программ, перечень (виды) образовательных услуг;
- срок оказания образовательных услуг (как правило, договор заключается на весь срок обучения, предусмотренный по данному направлению подготовки (специальности), предусмотренному учебным планом (программой);

– стоимость образовательных услуг, порядок оплаты;

– порядок изменения и прекращения договора;

– иные условия, связанные со спецификой оказываемых образовательных услуг.

К издержкам ведения переговоров и заключения контрактов также можно отнести затраты, связанные с заключением договоров с потенциальными работодателями.

Сегодня многие вузы тесно сотрудничают с работодателями, причем это сотрудничество не всегда направлено на трудоустройство студентов. Это могут быть заказы на проведение научно-исследовательских работ, для выполнения которых привлекаются не только преподаватели, но и студенты. Проведение данных работ полностью финансируется заказчиками. В результате студент, хорошо зарекомендовав себя в процессе производственной практики в компании, получает преимущества при дальнейшем устройстве на работу.

Данная деятельность требует затрат времени и средств на поиск такого рода потребителей.

Издержки оппортунистического поведения

Как отмечалось ранее, на репутацию вуза оказывает влияние уровень подготовки студентов, который не всегда зависит от квалика-

ции преподавателя и качества образовательных программ.

В условиях популяризации высшего образования, при которых студенты стремятся получить не сами знания, а диплом о высшем образовании, наблюдается рост студенческого оппортунизма. Сам термин оппортунистического поведения рассматривался при анализе активов первого уровня.

Для снижения оппортунизма студентов необходимо создание модульных курсов с отработанной системой оценок. Именно поэтому контроль знаний и умений студентов является важным элементом процесса обучения.

Перед преподавателями стоит нелегкая задача построения образовательного процесса, ориентированного на разные возможности и индивидуальные качества студентов. И если уровень знаний студентов преподаватель может оценить при проведении контрольных работ, тестирований и других методов оценки качества знаний, то определить их психоэмоциональное состояние бывает достаточно сложно.

Список литературы

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – С. 55.

В редакцию материал поступил 12.12.11

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; транзакционные издержки; образовательные услуги.
