



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-4-81-90
УДК 330.1(045)
JEL B15

Эффективный контракт в сфере высшего образования Российской Федерации

Е. Н. Жарова

Московский государственный лингвистический университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы исследования. Система эффективного контракта является одним из ключевых инструментов, направленных на развитие кадрового потенциала университета. Эффективный контракт представляет собой договор, включающий прозрачную систему показателей, выполнение которых будет являться основой для расчета стимулирующих выплат сотрудникам, что приведет к росту и развитию деятельности вуза. Кроме того, он способен уменьшить транзакционные издержки, возникающие при согласовании интересов субъектов и снижающие эффективность рабочих процессов в организации. **Методологическую и методическую основу** исследования составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых и практиков в области институциональной и рыночной экономики, экономической теории и теории контрактов. **Научная новизна** работы заключается в том, что в ней предложено авторское определение транзакционных издержек в сфере высшего образования, а для их минимизации предпринята попытка обосновать применение системы эффективного контракта. **Результаты исследования:** автором представлен теоретический обзор определений категории транзакционных издержек, рассмотрены виды и специфика таких затрат применительно к сфере высшего образования. **Практическая значимость:** статья может быть полезна руководителям высших учебных заведений при принятии управленческих решений, а также ученым и экономистам, занимающимся вопросами транзакционных издержек. Исследование направлено на развитие теоретических положений в области регулирования социально-трудовых отношений в сфере высшего образования. **Ключевые слова:** транзакционные издержки; эффективный контракт; высшее образование; оппортунизм; асимметрия информации; система менеджмента организации

Для цитирования: Жарова Е.Н. Эффективный контракт в сфере высшего образования Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2024;18(4):81-90. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-4-81-90

ORIGINAL PAPER

Effective Contract in the Sphere of Higher Education in the Russian Federation

E. N. Zharova

Moscow State Linguistic University, Russia

ABSTRACT

The relevance of the research topic. The effective contract system is a crucial tool for developing the university's human capital. An effective contract is a contract that includes a clear system of indicators, the achievement of which will serve as the basis for calculating incentive payments to employees, thereby driving the growth and development of the university's activities. Moreover, it can reduce the transaction costs that arise when coordinating the interests of stakeholders and improve the efficiency of work processes within the organization. **The method** of the research is based on the scientific works of domestic and international scholars and practitioners in the fields of institutional and market economics, economic theory, and contract theory. **The scientific novelty** of the work lies in the author's proposed definition of transaction costs in the context of higher education, and the attempt to justify the use of an effective contract system to minimize them. **Research findings:** The author provides a theoretical overview of the definitions of the concept of transaction costs, considering the types and characteristics of such costs in relation to higher education. **Practical significance:** The article may be beneficial for university administrators in making managerial decisions, as well as for researchers and economists working with transaction costs. The research aims to develop theoretical frameworks in the field of regulating social and labor relations in higher education.

© Жарова Е.Н., 2024

Keywords: transaction costs; effective contract; higher education; opportunism; information asymmetry; organization management system

For citation: Zharova E.N. Effective contract in the sphere of higher education in the Russian Federation. *The World of New Economy*. 2024;18(4):81-90. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-4-81-90

ВВЕДЕНИЕ

Повышение эффективности деятельности работников системы высшего образования — одна из ключевых задач, стоящих перед ее руководством. Основные документы, направленные на преобразование системы оплаты труда в социальной и научной сфере, Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»¹ и Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 № 2190-р «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы»².

Причинами проведения реформирования системы оплаты труда для государственных и муниципальных предприятий являются слабая проработка показателей результативности деятельности работников, отсутствие корреляции между эффективностью труда и его оплатой, высокая дифференциация заработной платы у руководства и рядовых сотрудников. Предполагалось, что предложенная органами исполнительной власти система показателей эффективности позволит вывести трудовые отношения на новый уровень.

Выполняя поручение Правительства Российской Федерации³, Минтруд России издал Приказ от 26.04.2013 № 167н «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта»⁴, а Минобрнауки России утвердило методические рекомендации по разработке вузами показателей эффективности деятельности педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу⁵.

За прошедшее десятилетие неоднократно обсуждались подходы к внедрению системы эффективного контракта в вузах, однако критериев, по которым можно было бы увязать результативность

труда с системой оплаты, до сих пор не существует.

Исследование результативности применения эффективного контракта в сфере высшего образования с позиции теории институционализма позволит разработать управленческие решения, направленные на минимизацию транзакционных издержек, особенностью которых является скрытость и неясность, что затрудняет их учет.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Проблемы, возникающие как в процессе внедрения эффективного контракта, так и в практике его применения в различных сферах экономической деятельности, освещены в работах многих современных ученых [1–7].

Н. Н. Абакумова рассматривает положительные и отрицательные последствия введения эффективного контракта в вузе, изучает вопросы создания условий и определяет трудности на основе мнений представителей научного сообщества [1].

В работе М. В. Курбатовой и И. В. Доновой представлены результаты реализации эффективного контракта в системе высшего образования по таким направлениям, как достижение целевых индикаторов повышения уровня заработной платы преподавателей и стимулирование эффективности их деятельности. В результате делается вывод о том, что целевой показатель уровня заработной платы достигнут, однако присутствуют существенные трудности, обусловленные экономическими факторами [6].

И. Е. Никулина и А. А. Смирнова изучают зарубежный опыт, анализируя риски для России [7].

В развитие теории транзакционных издержек значительный вклад внесли Р. Коуз, О. Уильямсон, П. Милгром и Дж. Робертс [8–12] и другие экономисты. Множество существующих в настоящее время мнений приводит к размытости и непониманию сути транзакционных издержек.

В отечественной литературе данная проблема освещена в трудах Р. Капелюшникова, С. Малахова, А. Олейника, В. Радаева, В. Рязанова, В. Тамбовцева, А. Шаститко и др. [13–20].

Теория транзакционных издержек применяется во всех сферах народного хозяйства. Так, В. Н. Ёлкина и Л. Н. Гончаренко разработали алгоритм проек-

¹ URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/35261>

² URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/government/91>

³ URL: <http://government.ru/docs/all/85095/>

⁴ URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70312852/>

⁵ URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/402744422/>

тирования бизнеса на основе учета трансакционных издержек [20].

Л.Н. Кияницына и В.Ф. Исламутдинов предложили схему системы стимулирования труда медицинских работников на основе эффективного контракта путем снижения оппортунистического поведения работников и их работодателей [21].

А.Г. Фурин проанализировал трансакционные издержки в сфере образования, дал им определение и обозначил причины появления [22].

Интересен представленный Е.А. Ярушкиной анализ трансакционных издержек в финансовом, управленческом и налоговом учете, а также предложения по оптимизации подобного учета в образовательной организации [23].

В.В. Вольчик, П.О. Савко, М.А. Корытцев, АА. Оганесян, А.И. Маскаев рассмотрели основные подходы к определению и типологии трансакционных издержек в сфере высшего образования в контексте его реформ на основе глубинного интервью с акторами образовательного процесса [24].

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В широком понимании трансакционные издержки имеют место при функционировании любой экономической системы или хозяйствующего субъекта и связаны с отсутствием рынка информации, трудностями с поиском контрагента по сделке и прочими причинами.

В настоящее время в экономической литературе существует ряд определений трансакционных издержек в сфере высшего образования (табл. 1).

Одной из важнейших проблем в области трансакционных издержек является их измерение и количественная оценка. Данные вопросы не единожды освещались в трудах ученых, занимающихся исследованием данной категории.

В статье И.Ш. и К.И. Хасановых описан подход Дугласа Норта и Джорджа Уоллиса [25]: они сформулировали проблему «наблюдаемости» трансакционных издержек и ввели новую категорию — «трансакционная услуга». Последняя касается трансакционных издержек, относящихся к рынку, которые можно измерить, а то, что находится вне рыночного (непроизводственного) сектора, измерить количественно невозможно ввиду отсутствия данных.

В России подход к оценке стоимости трансакционных издержек с учетом накладных расходов предприятий и товарооборота для всей экономики в целом предложил В.Е. Кокорев в 1996 г. [26].

Опыт в области их минимизации за счет внедрения эффективного контакта на примере медицинского учреждения описан в статье Л.Н. Кияницыной и В.Ф. Исламутдинова [21], которые разработали методику системы стимулирования труда медицинских работников на основе эффективного контракта, направленную на «максимальное снижение оппор-

Таблица 1 / Table 1

Определения трансакционных издержек в сфере высшего образования / Of Higher education transaction costs' definitions

Автор	Определение
А.Г. Фурин	Дополнительные затраты материальных и моральных ресурсов, которые вынуждены нести субъекты рынка ввиду асимметрии информации и возникающего впоследствии оппортунистического поведения в процессе планирования, адаптации и контроля за выполнением субъектами рынка образовательных услуг, взятых на себя обязательств
В.В. Вольчик, П.О. Савко, М.А. Корытцев, А.А. Оганесян, А.И. Маскаев	Дополнительные издержки акторов в виде моральных и материальных ресурсов за время их трудовой деятельности
Л.Н. Кияницына и В.Б. Орлов	Любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур, неэффективных реакций на изменившиеся условия, неэффективной защиты соглашений
Жарова Е.Н. (автор исследования)	Издержки или риски, ведущие к их возникновению, проявляющиеся в процессе принятия управленческих решений, направленных на взаимовыгодное согласование интересов научно-педагогического персонала и администрации организации высшего образования

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

тунистического поведения работников и работодателей». Посредством достижения данной цели, по мнению авторов, получится повысить качество медицинского обслуживания населения. Однако конкретные расчеты, позволяющие сделать вывод о сокращении транзакционных издержек, в работе не представлены.

Таким образом, проблемы оценки и количественного измерения транзакционных издержек остаются актуальными и играют важную роль при ведении деятельности организации, но в том, что касается сферы высшего образования (в том числе, до и после внедрения эффективного контракта) они освещены недостаточно широко. Такая ситуация объясняется тем, что данные издержки являются неявными — их нельзя предусмотреть в бухгалтерском или налоговом учете. Тем более не представляется возможным оценить в количественном выражении эффект от внедрения системы эффективного контракта в организации высшего образования. Так, например, издержки, связанные с оппортунизмом, зависят от поведения индивидуума или группы индивидуумов при определенных условиях. Необходимо отметить, что в каждой образовательной организации транзакционные затраты будут иметь свои особенности — в зависимости от специфики вузов — поэтому сравнивать последние между собой было бы некорректно. Но, несмотря на отсутствие возможности количественной оценки издержек, их игнорирование приведет к снижению эффективности деятельности организации.

В научной литературе указаны подходы количественного измерения транзакционных издержек в производственном секторе экономики, однако в социальной сфере оценить подобные затраты невозможно из-за их скрытого характера и отсутствия стоимостной оценки.

В данной статье рассмотрены виды и специфика транзакционных издержек только применительно к сфере высшего образования, так как остальные уже подробно описаны учеными, занимающимися данной проблематикой.

Первыми при осуществлении любой транзакции возникают **издержки поиска информации**, поскольку без нее невозможно принять даже самое простое решение. По мнению Д. Норта, «затратность информации является основой стоимости заключения сделки» [27]. Проблемы появляются из-за полного или частичного отсутствия (либо неравномерного распределения) необходимых сведений у участников контрактных отношений.

Затраты по поиску информации не являются производственными и в отношении университета касаются коммуникации и обеспечения ею сотрудников. В сфере высшего образования информационная асимметрия (или информационное неравенство) проявляется в разных формах: как внутри коллектива, так и между ним и руководством вуза. Также к данному виду относятся затраты на поиск информации по вопросам финансового обеспечения разных категорий сотрудников. Кроме того, в вузах зачастую происходит стратегическое манипулирование информацией — ввиду ее ограниченности сотрудники иногда не понимают причин принятия администрацией тех или иных решений. Все это выступает триггером для роста транзакционных издержек.

Одним из значимых видов являются **издержки ведения переговоров**. Дж. Доунс и С. Хилл относят к ним затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют сторонам прийти к соглашению [28].

В сфере высшего образования к данному виду относятся временные затраты на прием на работу соискателей; ведение переговоров как с ними, так и сотрудниками; проведение различного уровня собеседований, конкурсов на замещение вакантных должностей.

Издержки измерения — это затраты времени на оценку комплекса характеристик какого-либо объекта и проведение мероприятий для определения неточности или ошибки в этом процессе, а также на выявление возможных рисков или потерь. Чем точнее оценка, тем выше издержки измерения.

А.В. Биушкин замечает: «Громадная экономия издержек измерения достигнута человечеством в результате введения стандартов мер и весов. Примером таких стандартов являются фирменные бренды, так как за ними стоит репутация фирмы» [29].

В связи с тем, что показатели оценки эффективности деятельности сотрудников вуза в рамках эффективного контракта могут меняться в соответствии с его приоритетами, издержки измерения будут всегда. Когда точно и корректно произвести подобную оценку невозможно или затруднительно, издержки растут.

К **издержкам оппортунизма** относятся те, что возникают при недобросовестном выполнении работы или взятых на себя обязательств. А.Н. Олейник отмечает: «Если при заключении сделки стороны обладают полной информацией о поведении контрагента и о возможном исходе сделки, оппортуни-

стическое поведение в ходе ее реализации исключено» [15]. Асимметрия информации позволяет использовать ситуацию в собственных интересах, в ущерб другим лицам, заинтересованным в сделке.

Подобный вид издержек проявляется в попытке участников сделки минимизировать предоставление услуг либо снизить их качество до уровня, который удовлетворяет их интересам. Зачастую сотрудник старается незаметно возложить на другого как можно больше своей работы или обязанностей. Выделяют две формы оппортунизма: отлынивание и вымогательство. Термином «отлынивание» (shirking) А. Алчиан и Г. Демсец обозначили работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору [30]. Особенно удобная почва для этого создается в условиях проведения совместной деятельности группой или, по определению А. Алчиана и Г. Демсеца, — «командой».

Оппортунистическим поведением в широком смысле этого слова может быть возложение руководителем своих обязанностей на подчиненного. Как отмечают В.В. Вольчик, П.О. Савко, М.А. Корытцев и др., «в сфере образования, в связи с ее спецификой и излишней бюрократизацией, четко прослеживаются неформальные отношения. Сотрудник, как правило, выполняет большое количество заданий, не прописанных в его должностной инструкции» [24].

В образовательном процессе существует высокая вероятность отлынивания или предоставления некачественной услуги. Е.А. Ярушкина считает, что в связи с тем, что ведение образовательного процесса в образовательной организации осуществляется большим коллективом, то результат зависит от вклада каждого работника [23].

Отлыниванием считается недобросовестное выполнение своих обязанностей при работе в научном коллективе. В этом случае довольно сложно определить вклад каждого участника.

То же самое относится к работе на кафедре. Подобная ситуация возникает, если контроль за поведением работника практически неосуществим.

По мнению Л.Н. Кияницыной и В.Б. Орлова, «если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда — отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию» [31].

Еще одна форма оппортунистического поведения — вымогательство (hold-up) — заняла центральное место в исследованиях О. Уильямсона [11]. Его сущность заключается в «возможности высококва-

лифицированными работниками с уникальными профессиональными навыками шантажировать администрацию угрозой прервать трудовые отношения» [32].

Издержки влияния возникают внутри организации при принятии руководителем решений, не всегда отвечающих интересам большинства сотрудников, и без согласования с ними. Работа в коллективе приводит к различного рода конфликтам, причинами которых могут быть уровень заработной платы или субъективное отношение работодателя к подчиненному. Случается, что сотрудники для продвижения своих интересов объединяются в группы, используя практику давления на руководство и различные схемы манипуляций.

К издержкам контроля и юридической защиты выполнения контракта относятся затраты на суды, арбитраж, обращение в другие инстанции в целях восстановления прав, а также расходы на юридическое сопровождение в рамках договорных обязательств.

Влияние системы эффективного контракта на снижение транзакционных издержек в сфере высшего образования представлено в *табл. 2*.

Транзакционные издержки возникают при любых контрактных отношениях — будь это трудовой договор или эффективный контракт. При этом последний, основанный на принципах открытости, справедливости и прозрачности, выступает инструментом для минимизации таких затрат в стратегическом плане. На начальном этапе внедрения эффективного контракта возможен рост транзакционных издержек, но при продолжительном применении он будет способствовать их снижению за счет нивелирования асимметрии информации и издержек оппортунизма.

ВЫВОДЫ

Как известно, в любой хозяйствующей системе есть издержки, связанные с ее функционированием. Они являются транзакционными и имеют место во всех сферах деятельности общества: экономической, социальной, политической и духовной; в любой хозяйственной системе — как в рыночных условиях, так и при централизованном (плановом) управлении; как в производственном, так и в торговом секторе. Однако в каждой экономической системе и секторе экономики виды транзакционных издержек будут разными. Так, например, в деятельности промышленного предприятия значительную долю могут занимать из-

Таблица 2 / Table 2

**Влияние системы эффективного контракта на снижение транзакционных издержек
в сфере высшего образования / The impact of an effective contract system on reducing
transaction costs in higher education**

Вид транзакционных издержек	Влияние эффективного контракта на снижение транзакционных издержек
Издержки поиска информации	Эффективный контракт предполагает установленные нормы и показатели, за достижение которых назначаются стимулирующие надбавки. Наличие локального нормативного акта вуза (Положения об оценке эффективности деятельности работников) приводит к снижению асимметрии информации (кому и за какие конкретные заслуги платится стимулирующая надбавка). Утвержденная в вузе концепция материального стимулирования позволяет экономить время на ведение переговоров и обсуждение условий труда сотрудников. Наличие профессиональных сотрудников в специальном структурном подразделении, занимающимся эффективными контрактами, также будет оказывать влияние на снижение издержек по поиску информации и ведению переговоров
Издержки ведения переговоров	
Издержки измерения	Затраты на оценку показателей и критериев эффективности деятельности работников вуза сводятся к минимуму. Система такой оценки, а также распределение стимулирующих надбавок становятся понятными и прозрачными
Издержки оппортунизма	Затраты снижаются за счет: - четкости и понятности показателей эффективности для сотрудников вуза; - активизации деятельности сотрудников в целях достижения заданных показателей, что приводит к повышению результативности деятельности вуза; - прозрачности механизма формирования премиального фонда; - снижения активности лоббирования личных интересов у руководства вуза
Издержки влияния	Снижение количества решений, принятых руководством вуза без согласования с сотрудниками
Издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта	Наличие в организации юридического подразделения, в обязанности которого входит сопровождение договорных отношений (в том числе — в рамках эффективного контракта) приводит к снижению издержек данного вида. Поддержка строгого порядка и контроля за соблюдением морально-этических норм

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

держки ведения переговоров, но минимизироваться издержки поиска информации; в торговом секторе экономики способны кратно возрасти издержки по поиску информации, но снизиться издержки оппортунизма; в государственном секторе, в отличие от остальных, высока доля издержек оппортунизма и поиска информации.

Согласно теории институционализма, роль институтов заключается в том, чтобы передавать сконцентрированную в них информацию, необходимую участникам сделки, снижая при этом транзакционные издержки: чем их уровень ниже, тем эффективнее информационная связь. Однако их полное отсутствие невозможно.

Материальное производство обеспечивает повышение уровня благосостояния населения, а сфера высшего образования — духовное развитие человека. С позиций затратного подхода минимизация

транзакционных издержек является определенным результатом. В сфере высшего образования транзакционные издержки не создают стоимость, следовательно, провести их количественную оценку не представляется возможным. Кроме того, статистических данных для оценки их уровня в вузе в открытом доступе не существует.

Исследование контрактных трудовых отношений, в частности эффективного контракта, через призму транзакционных издержек позволяет определить подходы к принятию управленческих решений, способствующих минимизации затрат.

Грамотно выстроенная система эффективного контракта, исключающая неопределенность и субъективизм оценки результативности деятельности научно-педагогических работников и основанная на прозрачности показателей и критериев, учитывающих специфику работы как самого сотрудника,

так и вуза, оказывает положительное воздействие на общий климат в организации, стимулирует к достижению целей, установленных руководством, и, как следствие, снижает уровень транзакционных издержек.

Адекватный выбор критериев оценки эффективности деятельности сотрудников вуза; четкие правила, регулирующие трудовые отношения, выступают решающим фактором для снижения рисков оппортунистического поведения и оптимизации соотношения трудовых усилий и уровня оплаты труда сотрудников.

Эффективный контракт должен быть основан на принципах комплексности и направлен на формирование объективной системы оценки, отражающей уровень квалификации и интенсивность работы научно-педагогического персонала, развитие приоритетных направлений вуза, степень удовлетворенности научно-педагогических работников оценкой их работы и полученным вознаграждением, возможность перераспределения фонда стимулирующих выплат в целях мотивации сотрудников, снижение транзакционных издержек.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Абакумова Н.Н. Эффективный контракт в высшем образовании: «за» и «против». *Вестник НГУЭУ*. 2014;(3):162–172.
2. Еремина С.Н. Эффективный контракт в трудовом праве. *Журнал российского права*. 2014;(4):20–28. DOI: 10.12737/2915
3. Клюкин П.Н., Галузо В.Н., Канафин Н.А. «Эффективный контракт» в Российской Федерации (экономико-юридический аспект). *Право и государство: теория и практика*. 2016;(10):40–46.
4. Курбатова М.В., Левин С.Н. Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования. *Журнал институциональных исследований*. 2013;5(1):55–80.
5. Крайнов Г.Н., Панов А.И. «Эффективный контракт» с преподавателем: плюсы и минусы. *Обозреватель*. 2018;(1):18–30.
6. Курбатова М.В., Донова И.В. Эффективный контракт в высшем образовании: замыслы и результаты. *Высшее образование в России*. 2023;32(4):23–41. DOI: 10.31992/0869–3617–2023–32–4–23–41
7. Никулина И.Е., Смирнова А.А. Анализ опыта применения эффективного контракта в высших учебных заведениях России и мира. *Московский экономический журнал*. 2019;(11):807–821. DOI: 10.24411/2413–046X-2019–10167
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ. М.: Новое издательство; 2007. 224 с.
9. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. Пер. с англ. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993;(2):53–68. URL: https://igiti.hse.ru/data/151/314/1234/2_1_3Arrow.pdf
10. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. Пер. с англ. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993;(3):39–49. URL: https://igiti.hse.ru/data/001/314/1234/3_1_3Willi.pdf
11. Уильямсон О.И. Логика экономической организации. Уильямсон О.И., Уинтер С. Дж., ред. Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы». Пер. с англ. М.: Дело; 2001:135–174.
12. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент. В 2-х т. Т. 1. Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа; 1999. 468 с.
13. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. М.: ИМЭМО РАН; 1990. 90 с.
14. Малахов С. Транзакционные издержки в Российской экономике. *Вопросы экономики*. 1997;(7):67–81.
15. Олейник А.В. В поисках институциональной теории переходного общества. *Вопросы экономики*. 1997;(10):29–38.
16. Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий; 1998. 354 с.
17. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в 19–20 вв. СПб.: Наука; 1998. 715 с.

18. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования. *Вопросы экономики*. 1997;(3):82–94.
19. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации). *Вопросы экономики*. 1997;(7):65–76.
20. Ёлкина В.Н., Гончаренко Л.Н. Проектирование бизнеса на основе учета трансакционных издержек. *Проблемы современной экономики*. 2014;(1):124–127.
21. Кияницына Л.Н., Исламутдинов В.Ф. Трансакционные издержки в медицинских учреждениях и методика их снижения посредством использования эффективного контракта. *Вестник Омского университета. Серия: Экономика*. 2018;(2):89–98 DOI: 10.25513/1812–3988.2018.2.89–98
22. Фурин А.Г. Специфика трансакционных издержек в сфере образования в условиях формирующейся экономики знаний. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2014;(18):11–15.
23. Ярушкина Е.А. Понятие, классификация и учет трансакционных издержек в образовательной организации как инструмент повышения ее конкурентоспособности. *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика*. 2015;(3):208–214.
24. Вольчик В.В., Савко П.О., Корытцев М.А., Оганесян А.А., Маскаев А.И. Трансакционные издержки в высшем образовании в контексте организационных и институциональных изменений. *Journal of Economic Regulation*. 2018;9(3):57–68. DOI: 10.17835/2078–5429.2018.9.3.057–068
25. Хасанов И.Ш., Хасанова К.И. Зарубежный опыт измерения трансакционного сектора национальной экономики (методология определения трансакционных издержек американскими экономистами Дугласом Нормом и Джоном Уоллисом). *Вестник Татарского государственного гуманитарно-педагогического университета*. 2008;(3):67–70.
26. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек. *Вопросы экономики*. 1996;(12):61–72.
27. Шальнева В.В., Блажевич О.Г. Основные методологические подходы к определению трансакционных затрат. *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. 2019;(2):193–204.
28. Jones G.R., Hill C.W.L. Transaction cost analysis of strategy — structure choice. *Strategic Management Journal*. 1988;9(2):159–172. DOI: 10.1002/smj.4250090206
29. Биушкин А.В. Роль трансакционных издержек в процессе совершения сделок. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2006;(1):189–193.
30. Alchian A. Demsetz H. Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*. 1972;62(5):777–795. URL: [https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20\(1972\).pdf](https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20(1972).pdf)
31. Кияницына Л.Н., Орлов В.Б. Оппортунистическое поведение агентов и принципалов медицинских учреждений и его локализация посредством использования эффективного контракта. *Бизнес. Образование. Право*. 2018;(3):59–67. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.303

REFERENCES

1. Abakumova N.N. Effective contract in higher education: Pros and cons. *Vestnik NGUEU = Vestnik NSUEM*. 2014;(3):162–172. (In Russ.).
2. Eremina S.N. “Effective contract” in labor law. *Zhurnal rossiiskogo prava = Journal of Russian Law*. 2014;(4):20–28. (In Russ.). DOI: 10.12737/2915
3. Klyukin P.N., Galuzo V.N., Kanafin N.A. “Effective contract” in the Russian Federation (economic and legal aspect). *Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika = Law and State: Theory and Practice*. 2016;(10):40–46. (In Russ.).
4. Kurbatova M.V., Levin S.N. Effective contract in higher education of the Russian Federation: Theoretical approaches and features of institutional design. *Zhurnal institutsional’nykh issledovaniy = Journal of Institutional Studies*. 2013;5(1):55–80. (In Russ.).
5. Kraynov G.N., Panov A.I. Effective contract with a teacher: Pros and cons. *Obozrevatel’ = Observer*. 2018;(1):18–30. (In Russ.).
6. Kurbatova M.V., Donova I.V. Effective contract in higher education: Intentions and outcomes. *Vysshee obrazovanie v Rossii = Higher Education in Russia*. 2023;32(4):23–41. (In Russ.). DOI: 10.31992/0869–3617–2023–32–4–23–41



7. Nikulina I.E., Smirnova A.A. Analysis of effective contract applying experience in Russian and world higher education systems. *Moskovskii ekonomicheskii zhurnal = Moscow Economic Journal*. 2019;(11):807–821. (In Russ.). DOI: 10.24411/2413-046X-2019-10167
8. Coase R.H. The firm, the market and the law. Chicago, IL: University of Chicago Press; 1990. 217 p. (Russ. ed.: Coase R. Firma, rynek i pravo. Moscow: Novoe izdatel'stvo; 2007. 224 p.).
9. Arrow K.J. The potentials and limits of the market in resource allocation. In: Feiwel G.R., ed. Issues in contemporary microeconomics and welfare. London: Macmillan; 1985:107–124. (Russ. ed.: Arrow K.J. Vozmozhnosti i predely rynka kak mekhanizma raspredeleniya resursov. *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i system = THESIS: Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems*. 1993;(2):53–68.).
10. Williamson O.E. Behavioral assumptions. In: Williamson O.E. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York, NY: The Free Press; 1985:44–52. (Russ. ed.: Williamson O.E. Povedencheskie predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza. *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i system = THESIS: Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems*. 1993;(3):39–49.).
11. Williamson O.E. Logic of economic organization. In: Williamson O.E., Winter S.G., eds. The nature of the firm: Origins, evolution and development. New York, Oxford: Oxford University Press; 1993:90–116. (Russ. ed.: Williamson O.E. Logika ekonomicheskoi organizatsii. In: Williamson O.E., Winter S.G., eds. Priroda firmy. K 50-letiyu vykhoda v svet raboty R. Kouza "Priroda firmy". Moscow: Delo; 2001:135–174.).
12. Milgrom P.R., Roberts J.D. Economics, organization and management. London; Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall; 1992. 621 p. (Russ. ed.: Milgrom P., Roberts J. Ekonomika, organizatsiya i menedzhment. In 2 vols. Vol. 1. St. Petersburg: The School of Economics; 1999. 468 p.).
13. Kapelyushnikov R.I. Economic theory of property rights: Methodology, basic concepts, range of problems. Moscow: Institute of World Economy and International Relations RAS; 1990. 90 p. (In Russ.).
14. Malakhov S. Transaction costs in the Russian economy. *Voprosy ekonomiki*. 1997;(7):67–81. (In Russ.).
15. Oleinik A.V. In search of an institutional theory of a transitional society. *Voprosy ekonomiki*. 1997;(10):29–38. (In Russ.).
16. Radaev V. Formation of new Russian markets: Transaction costs, forms of control and business ethics. Moscow: Center for Political Technologies; 1998. 354 p. (In Russ.).
17. Ryazanov V.T. Economic development of Russia. Reforms and Russian economy in the 19th–20th centuries. St. Petersburg: Nauka; 1998. 715 p. (In Russ.).
18. Tambovtsev V. Theoretical issues of institutional design. *Voprosy ekonomiki*. 1997;(3):82–94. (In Russ.).
19. Shastitko A. Transaction costs (content, assessment and relationship with transformation problems). *Voprosy ekonomiki*. 1997;(7):65–76. (In Russ.).
20. Elkina V.N., Goncharenko L.N. Planning business with regards to transactional costs. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*. 2014;(1):124–127. (In Russ.).
21. Kiyantsyna L.N., Islamutdinov V.F. Transaction costs in medical institutions and methods to reduce them through the use of an effective contract. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Herald of Omsk University. Series: Economics*. 2018;(2):89–98. (In Russ.). DOI: 10.25513/1812-3988.2018.2.89-98
22. Furin A.G. Specificity of transaction costs in the sphere of education in the emerging knowledge economy. *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie) = MIR (Modernization. Innovation. Research)*. 2014;(18):11–15. (In Russ.).
23. Yarushkina E.A. The concept, classification and accounting for transaction expenses in educational organizations as a method for competitiveness improving. *Vestnik Adygeiskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Bulletin of the Adyghe State University. Series: Economics*. 2015;(3):208–214. (In Russ.).
24. Volchik V.V., Savko P.O., Korytsev M.A., Oganessian A.A., Maskayev A.I. Transactional costs in higher education in the context of organizational and institutional changes. *Journal of Economic Regulation*. 2018;9(3):57–68. (In Russ.). DOI: 10.17835/2078-5429.2018.9.3.057-068
25. Khasanov I. Sh., Khasanova K.I. Foreign experience in measuring of national economics transactional sector (methods of transactional expenses definition by Douglas North and John Wallis). *Vestnik Tatarskogo gosudarstvennogo gumanitarno-pedagogicheskogo universiteta = Bulletin of the Tatar State Humanitarian Pedagogical University*. 2008;(3):67–70. (In Russ.).

26. Kokorev V. Institutional transformations in modern Russia: Analysis of the dynamics of transaction costs. *Voprosy ekonomiki*. 1996;(12):61–72. (In Russ.).
27. Shalneva V.V., Blazhevich O. G. Basic methodological approaches to determining transaction costs. *Nauchnyi vestnik: finansy, banki, investitsii = Scientific Bulletin: Finance, Banking, Investment*. 2019;(2):193–204. (In Russ.).
28. Jones G. R., Hill C. W. L. Transaction cost analysis of strategy – structure choice. *Strategic Management Journal*. 1988;9(2):159–172. DOI: 10.1002/smj.4250090206
29. Biushkin A. V. The role of transaction costs in the process of making transactions. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2006;(1):189–193. (In Russ.).
30. Alchian A. Demsetz H. Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*. 1972;62(5):777–795. URL: [https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20\(1972\).pdf](https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20(1972).pdf)
31. Kiyantsyna L. N., Orlov V. B. The opportunistic behavior of agents and principals of medical institutions and its localization by using effective contract. *Biznes. Obrazovanie. Pravo = Business. Education. Law*. 2018;(3):59–67. (In Russ.). DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.303

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Елена Николаевна Жарова — кандидат экономических наук, доцент, начальник отдела научного менеджмента и наукометрии, Московский государственный лингвистический университет, Москва, Россия

Elena N. Zharkova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of Scientific Management and Scientometrics, Moscow State Linguistic University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-8281-8812>
zharova_elena@list.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 12.06.2024; после рецензирования 05.07.2024; принята к публикации 25.07.2024.
Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.
The article was received on 12.06.2024; revised on 05.07.2024 and accepted for publication on 25.07.2024.
The author read and approved the final version of the manuscript.