

УДК 351

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Скиба Т.Ю.

В статье рассмотрено понятие институционального механизма в работах классиков, факторы его формирования и развития в сфере высшего образования. Описаны способы минимизации транзакционных расходов, как одного из основных факторов устойчивости институционального механизма. Определены ключевые стейкхолдеры, которые формируют институциональные механизмы.

Ключевые слова: институциональный механизм, факторы формирования, высшее образование, транзакционные расходы, государственное управление.

THEORETIC AND METHODOLOGICAL BASES OF MECHANISMS OF STATE MANAGEMENT

Skyba T.Y.

The article discusses the concept of institutional mechanism in the works of the classics, the factors of its formation and development in higher education. The ways to minimize transaction costs as a major factor of stability of the institutional mechanism are described. Key stakeholders that form the institutional mechanisms are also identified.

Keywords: institutional mechanism, formation factors, higher education, the transaction costs, state management.

Образование как основа интеллектуального, культурного, духовного, социального, экономического развития общества и государства является стратегическим ресурсом улучшения благосостояния людей. Будучи ориентированным на всестороннее развитие человека как высшей ценности общества, оно обеспечивает национальные интересы, стимулирует продуктивные качества личности, способствует сознательной зрелости и

индивидуальному росту, развитию талантов, прививает высокие нравственные и моральные нормы.

На современном этапе социально-экономического развития растут требования к качеству высшего образования, что обуславливает необходимость модернизации государственного управления образовательными процессами. Проведение реформ в любой сфере государственного влияния и усовершенствования управленческих процессов только тогда дают положительные результаты, когда они осуществляются на основе определенных закономерностей, совокупности принципов, форм, методов, приемов и средств управления. Государственное управление как системный процесс должен быть подкреплён субъектно-объектным взаимодействием, комфортной социокультурной и психологической средой и четко определенным ожидаемым результатом.

Управление образовательными процессами должно базироваться на принципах гуманизации, на активном внедрении современных управленческих технологий и на конструктивном взаимодействии в контексте трансформационных процессов. Объектами государственной образовательной политики выступают национальные системы образования, а субъектами являются органы законодательной, исполнительной и судебной власти, институты гражданского общества, а также международные органы и учреждения, осуществляющие образовательную политику на мировом уровне.

В процессе модернизации государственного управления образовательными процессами одной из важнейших задач является планирование институциональных преобразований. Кроме того, для достижения циклических процессов между наукой, образованием и производством должен быть сформирован действенный институциональный механизм, который бы оптимизировал затраты, обеспечивал результативность, динамичность, адаптивность, инновационность, согласованность, многокомпонентность образовательных ориентиров современного развития.

Понятие «институциональный механизм» (*institutional arrangement*) широко используется в современной научной мысли государственного управления. Его теоретические аспекты освещаются, в первую очередь, в трудах представителей новой институциональной экономической теории (НИЭТ), которая является одной из наиболее развитых сфер исследований экономики, организации и управления отраслями и предприятиями.

Так, в переводах трудов классиков НИЭТ употребляются термины «Институциональное устройство», «институциональное соглашение» [10, с. 612]. На наш взгляд, такой перевод «*institutional arrangement*» не отражает всех сторон изучаемого понятия, сужая его содержание и лишая его действий, динамичности, адаптивности и комплексности. Между тем словарь современного английского языка Longman разъясняет «*arrangement*» не только как тривиальное для разговорной речи «соглашение» или «договоренность», то есть «что-то, что уже организовано или согласованно», но и как «способ, с помощью которого что-либо организовано» или «процесс размещения элементов в определенной последовательности» [19]. Исходя из этого, термин «институциональный механизм» отражает динамичность исследуемого явления.

Р. Коуз предложил методологию сравнения несовершенства рыночного механизма (*market failure*) и несовершенства механизма государственного регулирования (*government failure*) следующим образом: «До тех пор, пока мы (экономисты) не осознаем, что выбираем между социальными механизмами (*social arrangements*), которые все больше или меньше подвержены провалам, мы, с высокой долей вероятности, не сможем двигаться вперед» [3]. Этот подход с присущим Р. Коузу пиететом по отношению к рынку «*laissez-faire*» подробно развит им в таких работах 1960-1970-х гг., как «Проблема социальных расходов», «Заметки к проблеме социальных расходов», «Маяк в экономической теории» и др. [16, р. 195]. Этим были заложены основы сравнительного институционального анализа, а величина транзакционных расходов стала значимым критерием при выборе того или иного механизма регулирования экономики и оценке социально-экономических последствий их

влияния на регулируемую сферу.

Существенный шаг в разработке теоретических основ институционального механизма был сделан Л. Дэвисом и Д. Нортон. Они определили его как «соотношение между экономическими единицами, регулирующее способы, с помощью которых эти единицы могут совместно действовать или конкурировать. Соглашение может быть формальным или неформальным, оно может быть временным или существовать длительное время. Оно должно быть спланировано таким образом, чтобы успешно достигать не менее одной из следующих целей: обеспечить структуру, в рамках которой ее члены могут совместно действовать для получения дополнительного дохода, который не может быть доступен за пределами этой структуры, или чтобы обеспечить механизм, который способен привести к изменениям в законодательстве или правах собственности, спланирован для того, чтобы изменить разрешенные способы, с помощью которых индивиды или группы могут конкурировать на законной основе» [17, р. 7].

О. Уильямсон определял институциональный механизм как «структуру руководства, которая объединяет хозяйственные единицы и определяет способ их кооперации и/или конкуренции» [9, с. 688]. В противоположность институциональной среде (*institutional environment*), понятию, что относится к базовым общепринятым ограничениям, «правилам игры», управляющие поведением индивидов, институциональные механизмы являются специфическими инструкциями (*guidelines*), которые вступают в соглашение с партнерами для согласования особых экономических отношений. Это то, что О. Уильямсон и называет «руководящими структурами» (*governance structures*).

Как отмечает Л. Сморгун, концепция «руководства» (*governance*) нашла выражение в формуле «управление без правительства», подчеркивает значимость публичной коммуникации, дискурса, договора, соглашения. Их реализация предусматривает «конфигурацию отдельных, но взаимосвязанных элементов – политических мандатов, статусов, организационных, финансовых и

интеллектуальных ресурсов, институциональных норм и правил, административных практик» [1, с. 51-58].

Необходимость, планирование и наличие договоренностей между экономическими и политическими агентами и институциями, смягчения доминирующей роли государства и превращение ее в ключевого, но не единственного стейкхолдера, отнюдь не подразумевают его самоустранение по проблеме регулирования любой отрасли, тем более связанной с расширенным воспроизводством общественных благ.

Нормативно-правовая база функционирования высшей школы, национальное образовательное законодательство, закладывает действенность и определяет перспективы формирования институционального механизма многоуровневой системы высшего образования в той или иной стране, основные направления развития экономики, организации и управления вузами. Более того, разработка и ратификация необходимых наднациональных и международных норм и правил, которые упрощают и делают прозрачными взаимодействие и конкуренцию вузов, например в ходе взаимного признания квалификаций высшего образования или обеспечения его качества, дополняют, но не заменяют национальные регуляторы и требования.

П. Клейн считает, что институциональные механизмы – это специфические руководства, спланированные партнерами для того, чтобы улучшать те или иные обмены [19, р. 456, 458]. Размышляя в этом же дискурсе, В. Тамбовцев говорит об институциональных рынках, где, как и на любом другом рынке, заключаются соглашения [6, с. 107-118]. Понятие институционального соглашения, введенное Д. Бромли, означает «действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства» [15]. До становления и изменения институционального устройства, по мнению В. Тамбовцева, приводит массовый выбор для совершенствования действий определенной институциональной формы (правила): частота использования тех или иных правил меняет режим их функционирования, а следовательно, и

существующий институциональный механизм [6, с. 107-118]. В следующей работе этого автора, кроме характеристики разнообразия базовых дефиниций НИЭТ, делается акцент на необходимости учета и более полного рассмотрения механизмов взаимодействия формальных и неформальных институтов с учетом гарантий достижения цели создания институционального механизма, в том числе контроля [6, с. 107-118].

В. Радаев определяет институциональный механизм как общепринятые нормы и правила, регулирующие хозяйственные отношения и связи между агентами [5, с. 25]. А. Шаститко, подчеркивая договорный характер исследуемого нами явления, в основном поддерживает классиков НИЭТ, определяя институциональные соглашения как «договоры между хозяйственными единицами, определяющие способы их кооперации и конкуренции» [12, с. 47, 555].

По мнению М. Лебедевой, институциональный механизм, структурно является частью хозяйственного механизма, это «способ установления порядка, который стабилизирует экономическую структуру и контролирует соответствие общепринятым нормам хозяйственного поведения». Меняющиеся экономические условия хозяйственной деятельности приводят к пересмотру соглашений, контрактов и договоренностей, следовательно, «институциональный механизм выступает как процесс их непрерывного создания, развития и трансформации» [4, с. 137].

В таблице систематизированы определения сущности категории «институциональный механизм».

Сущность институционального механизма

| Автор | Определение |
|--------------------------------|---|
| Л. Девис и Д. Норт [18, р. 7]. | Отношения между экономическими единицами, в результате которых эти единицы могут совместно действовать или конкурировать. |
| А. Уильямсон [9, с. 688] | Структура руководства, которая объединяет хозяйственные единицы и определяет способ их кооперации и / или конкуренции. |
| Л. Сморгун | Конфигурация отдельных, но взаимосвязанных элементов – |

| | |
|----------------------------|---|
| [1, с. 51-58] | политических мандатов, статусов, организационных, финансовых и интеллектуальных ресурсов, институциональных норм и правил, административных практик. |
| П. Клейн [19, р. 456, 458] | Специфические управленческие органы, ориентированные на улучшение тех или иных обменов. |
| В. Радаев [5, с. 25] | Общепринятые нормы и правила, регулирующие хозяйственные отношения и связи между агентами. |
| М. Лебедева [4, с. 137] | Способ установления порядка, стабилизирующий экономическую структуру и контролирующий соответствие общепринятым нормам хозяйственного поведения. Процесс непрерывного создания, развития и трансформации меняющихся экономических условий хозяйственной деятельности, приводящие к пересмотру соглашений, контрактов и договоренностей. |
| А. Ткачева [8] | Совокупность взаимосвязей между формальными и неформальными институтами государства, которые способствуют постепенному эволюционному развитию правил и процедур, санкций и стимулов в процессах и результатах производства, распределения, обмена, потребления благ и обеспечивают согласование и корректировку интересов различных общественных групп, координацию совместной деятельности на пути достижения целей развития всей системы. |
| А. Гордеев [2] | Совокупность взаимосвязей между формальными и неформальными институтами, а также организациями, которые способствуют реализации принципов демократического управления, обеспечивают согласование и корректировку интересов различных общественных групп, координацию совместной деятельности на пути достижения задекларированных целей развития региона / государства. |
| Предложено определение | Целостная система взаимоотношений между определенными институциями, построенная на комплексе формализованных правил (ограничений) их функционального поведения и ориентированная на реализацию стратегических планов развития, на согласование интересов различных общественных групп, на скоординированность совместной деятельности и мобилизацию социального и человеческого потенциала. |

Итак, по результатам проведенного исследования подходов ученых к изучению и трактовке институционального механизма можно утверждать, что не сложилось единого мнения относительно того, является институциональный

механизм составляющей института, специфической структурой, источником наполнения и каналом передачи институциональных изменений, или же системой субъектно – субъектных, субъектно – объектных и структурно-функциональных взаимодействий, ориентированных на достижение согласованности интересов между всеми участниками путем единства целей, методов, средств, форм и результатов действий с целью улучшения обменов или трансформации институциональной среды.

Сфера образования не является изолированной от тех рыночных тенденций, поэтому эффективное использование имеющихся ресурсов непосредственно влияет на конечный результат деятельности. Одним из направлений оптимизации ресурсов институциональной среды является снижение транзакционных затрат. Достижение этой цели С. Шендерова закладывает в основу категории «институциональный механизм многоуровневого высшего образования» и трактует его как совокупность составляющих, которые снижают транзакционные расходы сотрудничества и конкуренции институтов высшего образования, что способствует их адаптации к ограничениям институциональной среды и их трансформации с целью увеличения каналов и источников финансирования [13].

Выбор институциями способа минимизации транзакционных затрат определяется факторами, влияющими на формирование институционального механизма.

Известные американские ученые Д. Норт и Дж. Уоллис для оценки транзакционных затрат ввели понятие транзакционного сектора (оптовая и розничная торговля, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, расходы на аппарат управления в других отраслях, расходы государства на судебскую и правоохранительную деятельность). Как видим, расходы на государственное управление они рассматривают как вид деятельности. Таким образом, расходы на государственное управление, как и любые другие расходы, подлежат определению их целесообразности и вклада в конечный результат. По оценкам Дж. Уоллиса и Д. Нортона, транзакционный

сектор американской экономики составляет 54,7%. [18], а по подсчетам Дж. Лафта, примерно 70%.

В современной экономической литературе различают два типа расходов [11, с. 45]:

– трансформационные расходы (производственные расходы) сопровождают процесс физического изменения материала, в результате чего получается продукт, который имеет определенную ценность (стоимость);

– трансакционные расходы обеспечивают переход права собственности из одних рук в другие. Они не связаны с самим процессом создания стоимости. Эти расходы создают блага, свойства которых имеют ценность для отдельного индивида или коллективного агента экономики (предприятия).

А. Уильямсон [9] под трансакционными затратами понимает стоимость проектирования, обсуждения и страхования гарантий условий сделки; расходы, связанные с плохой адаптацией к непредсказуемым событиям и возникают из-за нарушения соответствия механизма соглашений обстоятельствам их реализации; организационные и эксплуатационные расходы, связанные с использованием определенных структур управления с целью устранения конфликтных ситуаций; расходы на страхование точного выполнения контрактных обязательств. Р. Коуз считает, что трансакционные затраты – это затраты на установку и обеспечение прав собственности [3, с. 112]. Таким образом, каждый исследователь акцентирует внимание на отдельных элементах трансакционных затрат, тем самым определяя их важность.

Системной является классификация трансакционных издержек по целевому назначению. К ним, прежде всего, относятся [7]:

1) расходы на поиск информации – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, товарах и услугах, о поставщиках и потребителях (Дж. Стиглер);

2) расходы на мониторинг поведения агента (М. Дженсен, В. Меклинг);

3) расходы связанные с определением количества и качества использованных при обмене товаров и услуг – расходы на промеры,

измерительную технику, расходы от ошибок и допущенных неточностей (И. Барцель);

4) расходы на составление спецификаций (точное определение), на защиту прав собственности - расходы на судебные процессы, арбитраж, государственную регистрацию, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления прав (П. Милгром и Дж. Робертс);

5) расходы оппортунистического поведения (А. Уильямсон);

6) расходы коллективного принятия решений – на организацию и лоббирование необходимых коллективных решений (Г. Хансман);

7) расходы до (*ex ante*) и после (*ex post*) заключения сделки – на поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением (А. Уильямсон, Р. Капелюшников).

Итак, транзакционные издержки чрезвычайно разнообразны и актуализируются при переходе институциональных систем на более высокий уровень развития, при ускорении научно-технологического процесса и глобализации экономического пространства. Иногда конечный продукт состоит почти наполовину из стоимости транзакционных издержек. Переход на новый уровень социально-экономических отношений увеличивает затраты на принятие решений, разработку планов, пересмотр условий договоров и решения спорных вопросов, контроль выполнения договоренностей участниками. И именно их оптимизация требует разработки научных подходов к управлению данными процессами.

Как отмечалось ранее, транзакционные затраты могут быть минимизированы как с помощью административного принуждения, так и путем налаживания эффективного договорного процесса между независимыми институциями. По мнению С. Шендеровой, в первом случае происходит замена рыночных транзакций административными решениями, но не исключение транзакционных расходов из состава компонентов институционального механизма. Во втором случае критерием эффективности выступает уровень

повышения выгоды для каждого из участников, по сравнению с уровнем расходов на поддержку договорных отношений [13, с. 130].

Также С. Шендерова отмечает, что при координации органами государственного управления функционирования институционального механизма необходимы согласования внутри его бюрократических структур. А это уже на этапе принудительного создания механизма закладывает его информационную непрозрачность, а следовательно, затрудняет контроль за размером административных расходов со стороны общества [14, с. 139].

Институциональным механизмам, которые создаются на добровольной основе в исторически конкурентной институциональной среде, при отсутствии жесткой директивности, свойственно формироваться с высокой степенью транспарентности информации по следующим основаниям. Во-первых, всегда есть опасения, что каждый из участников договора может перевести транзакционные расходы по ее поддержке на других участников институционального механизма. Это стимулирует институты / экономических агентов с требованиями взаимной транспарентности информации как о реализации основных целей соглашения, так и об их внутренних, собственных механизмах реализации этих целей.

Другой причиной транспарентности институционального механизма является стремление каждого участника сделки продемонстрировать свои конкурентные преимущества ключевым стейкхолдерам, обществу в целом. Тем самым как значимый подчеркивается достигнутый уровень развития, в том числе внутренней управленческой культуры, транспарентности и доступности предоставляемой информации о внутренних правилах, нормах и расходах, обосновывается моральное право на участие в развитии институционального механизма и формулировке его правил (руководств) для других участников и стейкхолдеров. Наконец, транспарентность информации позволяет выявить предпочтения не только потребителей, но и партнеров, тем самым увеличить число участников институционального механизма и разделить необходимые для его функционирования затраты.

Как в ситуации добровольного, так и принудительного формирования институционального механизма его участникам необходимо знать основные ориентиры своей деятельности в рамках его функционирования. В первом случае, как уже отмечалось, эти ориентиры выставляют центральные органы исполнительной власти, а от участников требуется, в первую очередь, исполнительная дисциплина, а не креатив. Добровольные институциональные механизмы находят ориентиры (benchmarks) своей деятельности благодаря конкуренции. Неслучайно бенчмаркинг как направление бизнеса имеет своими корнями конкурентную разведку и промышленный шпионаж. Когда речь идет об институциональных механизмах рынка, то их главным ориентиром для фирмы как института выступает прибыль, а институциональную среду определяют законные способы получения и распределения в обществе, в том числе с помощью налогообложения. В рыночной экономике фирмы обмениваются не просто товарами, но, по Р. Коузу, «пучками (bundles) прав» или, по А. Уильямсону, «пучками контрактов».

Однако в отраслях, где повышена и роль государственного регулирования, и большая роль уильямсоновых «руководящих структур», специфика общественных благ заставляет институты формировать ориентиры создаваемых ими институциональных механизмов самостоятельно. Несмотря на более жесткую, чем при производстве экономических благ, регламентацию и значительную роль государственного финансирования в воспроизведении указанных благ и соответствующих отраслях сферы услуг, институциональная среда, особенно в региональных экономиках, способствует усилению конкуренции. Это, в свою очередь, еще больше стимулирует добровольное формирование ориентиров автономными институтами в рамках институциональных механизмов – иначе цели начнет формировать государство или надгосударственные структуры.

С одной стороны, для институтов, формирующих институциональный механизм, это дополнительные усилия и затраты. Вместе с тем, это возможность менять ориентиры и трансформировать их прозрачно для

стейкхолдеров и потребителей по мере развития, как самого институционального механизма, так и сменяющейся институциональной среды.

Мы считаем, что по отношению к институциональным механизмам целесообразно говорить о сформированных ими блоках ориентиров. Блоки ориентиров, по нашему мнению, представляют собой совокупность ориентиров, отражающих содержание деятельности институтов и закрепляют его процедурное участие в рамках каждого компонента институционального механизма для основных стейкхолдеров отрасли. Состав компонентов институционального механизма определяется структурой и спецификой отрасли, которая обусловлена политико-экономическими, географическими и историческими предпосылками ее развития и становления. Сам компонент институционального механизма рассматривается нами как блок ориентиров, выражающий их содержание и закреплённый процедурой на каждом структурном уровне.

При административном способе минимизации затрат функционирования институционального механизма такой процедурой является подтверждение соответствия деятельности составляющих его институтов требованиям центрального контролирующего органа. Выявленные выше причины непрозрачности такого институционального механизма определяют и непрозрачность процедуры соответствия для общества, в интересах которой декларируется его проведение. При выборе договорной основы формирования и поддержания институционального механизма потребность избежать «бесплатного проезда» принуждает его участников не только к максимальной транспарентности друг друга, но и к транспарентности процедур подтверждения соответствия требованиям общества.

Следование ориентирам при минимизации трансакционных расходов средствами административного принуждения может сопровождаться оппортунизмом участников, но его угроза не способствует повышению транспарентности институционального механизма, а лишь усиливает его. Оппортунизм может быть порожден нереалистичностью ориентиров и

показателей, принуждает институты и экономических агентов к их фальсификации, а также к теневым и потенциально коррупционным договоренностям. Они позволяют или добиться выделения средств на выполнение поставленных планов, или скрыть их невыполнение с помощью фальсификации.

Более того, реалистичность ориентиров все больше зависит от компетентности тех, кто их формулирует и их заинтересованности в этом. Важное значение имеет и адекватное разъяснение ориентиров: чем меньше их прозрачность и понятность, тем меньше стимулов для их выполнения. В результате того, что каждый экономический агент стремится добиться выгоды исключительно для себя, но вне транспарентного конкурентного процесса, сотрудничество может происходить преимущественно в форме краткосрочных сделок, а степень индивидуальности их участников намного превышает аналогичную в конкурентных экономиках.

По мере дистанцирования ориентиров деятельности институционального механизма от предпочтений потребителей, реальной ситуации в отрасли и экономики, целью деятельности составляющих институционального механизма становится не только соответствие ориентирам и планам государства, сколько размывание четкости последних. Институты, сведенные до уровня детали механизма, но имеют свои внутренние правила и нормы поведения, отделяются и начинают преследовать собственные цели, формируя теневые группы интересов и все больше выводя ресурсы в коррупционную сферу. Ресурсная, кадровая и интеллектуальная база экономики и органов государственного управления ослабевает, увеличивая дистанцию от структур механизма, планируют работу и структурам механизма, которые ее выполняют и достигают ориентиры.

Изменив институциональную среду до состояния максимально возможной неопределенности и размытости ориентиров, сам качественно изменившись, институциональный механизм, который ранее функционировал только в условиях тотальной регламентации и принуждения, стойко

сопротивляется попыткам сделать институциональную среду более жесткой, ориентиры – более однозначными и четкими, качества – более действенным.

Таким образом, решающую роль в формировании как среды, так и цивилизованных институциональных механизмов играют не объективно слабые организации третьего сектора, а государство, прежде всего, центральные органы государственного управления и законодательная власть, а также конкретные должностные лица, работающие в этих структурах.

Следует отметить, если для участников институционального механизма, которые формируются государством в принудительном порядке, выгоды от достижения ориентиров в экстремальном случае сводятся к выживанию (качество при этом зачастую отходит на второй план). Для аналогов в конкурентной институциональной среде сами выгоды от формирования институционального механизма не подлежат сомнениям, в противном случае не принужденный к выполнению соглашения участник покидает ее, пожертвовав потраченным временем и некоторыми средствами.

Чем автономнее институты, которые добровольно формируют институциональные механизмы, чем более своеобразные их внутренние правила и нормы, тем больше у них потребностей в формировании общих ориентиров, которые понятны как участникам механизма, так и обществу в целом. Следование ориентирам обеспечивается их простотой и согласованностью для всех участников институционального механизма. Нельзя, однако, считать конкуренцию и длительный процесс взаимного согласования панацеей от оппортунизма: латентные группы интересов, которые имеют селективные мотивы, отличные от разделенных всеми участниками целей работы институционального механизма, склонны размывать ограничения институциональной среды и в обществах с развитой культурой договорных отношений. Противостоят этому не только многочисленные ассоциации, институты, институциональные механизмы и развитые структуры общественного контроля, но в первую очередь – государство.

Таким образом, под влиянием современных рыночных механизмов именно от эффективного государственного управления, базирующегося на научно-обоснованном выделении зон прямого и непрямого влияния, направленного на формирование рыночно ориентированной институциональной среды, будет зависеть и уровень эффективности экономических отношений в стране, и результат развития образовательной системы, и престижность ведущих высших учебных заведений. В свою очередь, согласованность действий органов власти всех уровней, их продуктивное сотрудничество с общественными представителями и бизнесом, качественное кадровое обеспечение и мотивация руководителей позволят достичь высокого уровня транспарентности и эффективности механизмов государственного управления, направленных на обеспечение достойного уровня жизни населения.

Список литературы:

1. Болонская перспектива: материалы научного отчета / Под ред. И.Д. Демидовой, В.Н. Мининой, В.В. Васильковой. Авт. коллектив: Л.А. Вербицкая, В.В. Василькова, В.Н. Минаина, Л.В. Сморгунув, С.В. Шендерова и др. СПб.: Борей Apr, 2006. С. 51-58.
2. Гордеев О. Концептуальні підходи до сутності інституційного механізму [Электронный ресурс] // Публічне управління: теорія та практика. 2012. № 3 (11). URL: <https://bit.ly/3GIfWjp> (дата обращения: 05.12.2021).
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.
4. Лебедева Н. Научные предпосылки разработки теории институционального механизма // Вестник СПбГУ: Серия 5 «Экономика». 2002. Вып. 2 (№ 13). С. 137-140.
5. Радаев В. Еще раз о предмете экономической социологии // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 21-34.

6. Тамбовцев В.Л. В разнообразии форм описания институтов / В.Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. 2004. № 2. С. 107-118.
7. Тарасенко А.В. Измерение транзакционных издержек на фондовом рынке Украины // *Научные труды ДонНТУ: Серия: экономическая*. Вып. 69. 2004. С. 215-219.
8. Ткачова О.К. Теоретичні основи інституційних механізмів державного управління митною справою [Электронный ресурс] // *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2013. № 6. URL: <https://bit.ly/3dzuXr4> (дата обращения: 11.12.2013).
9. Уильямсон А.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Пер. с англ. Ю.Е. Благова и др.; науч. ред. В.С. Каткало. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
10. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер [пер. с англ.]; под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2005. 702 с.
11. Чухно А.А. Институціонально-інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. А.А. Чухна. Київ: Знання, 2010. 688 с.
12. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
13. Шендерова С. Институциональные механизмы многоуровневого высшего образования и пути его формирования в России // *Экономическая наука современной России*. 2011. № 2. С. 123-134.
14. Шендерова С.В. Многоуровневое высшее образование: институциональный механизм и российские реалии // *Вестник УрФУ: Серия экономика и управление*. 2011. № 2. С. 135-145.
15. Bromley D.W. *Economic interests and institution: The conceptual foundation of public policy*. N.Y.: Basil Blackwell, 1989. 274 p.

16. Coase R. The regulated industries: Discussion // *American Economic Review*. 1964. Vol. 54. P. 194-197.

17. Davis L. Institutional change and American economic growth / L. Davis, D. North. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. 292 p.

18. North D.C. integrating institutional change and technical change in economic history. A transaction cost approach // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1994. Vol. 4. P. 609-624.

19. Klein P.G. New Institutional Economics // *Encyclopedia of Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. Vol. 1. P. 456-489.

Сведения об авторе:

Скиба Татьяна Юрьевна – аспирант кафедры государственной политики и менеджмента Черноморского государственного университета имени Петра Могилы (Николаев, Украина).

Data about the author:

Skyba Tetyana Yurivna – graduate student of Public Policy and Management Department, Petro Mohyla Black Sea State University (Mykolaiv, Ukraine).

E-mail: tanjaskiba@gmail.com.