

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Алексеев М.А.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Новосибирский филиал ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Новосибирск, Россия, (630048, Новосибирск, ул. Римского-Корсакова, 9 к.3), e-mail:Alekseev.Mikhail@yahoo.com

---

Экономика Трансакционных Издержек (ЭТИ), разработанная Оливером Уильямсоном, сформировалась на основе изучения различных структур управления. Данная работа развивает аргументацию того, что использование подходов ЭТИ более чем полезно для изучения «экономической безопасности» и анализа граничных состояний экономических систем. Более того, ЭТИ необходима для адекватного понимания характера внутренних и внешних угроз конкурентного статуса экономической организации, как в государственном, так и в частном секторах. Настоящая статья посвящена вопросам взаимозависимости между транзакциями, различающимися по своим внутренним параметрам, свойствами структур управления, уровнем неопределенности и экономической безопасности. Полученные в настоящей статье выводы позволяют сформировать подходы к практической оценке организации с позиций экономической безопасности.

---

Ключевые слова: экономика транзакционных издержек, экономическая безопасность, частный и общественный сектор экономики.

## ECONOMICAL SAFETY FROM THE PERSPECTIVE OF TRANSACTION COSTS ECONOMICS

Alekseev M.A.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Novosibirsk Branch of the Russian University of Economics n.a. Plekhanov, Novosibirsk, Russia, (630048, Novosibirsk, street Rimskogo-Korsakova, 9 b.3), e-mail:Alekseev.Mikhail@yahoo.com

---

Oliver Williamson Transactions Costs Economics (TCE) was formed on the basis of studying of various governance structures. This article develops the arguments, that TCE approaches are more than useful at research of economical safety and boundary analysis of economic systems. More over, TCE is necessary for adequate understanding of nature of internal and external threats of the competitive status the economic organization both in public, and in private sector. The article is devoted to interdependence questions between transactions, which differ in their attributes, properties of governance structures, level of uncertainty and economic safety. The conclusions, received in the present article, allow us to create approaches to a practical assessment of economic safety of the organization.

---

Keywords: Transaction Costs Economic, economic safety, public and private sector of economy.

Актуальность исследования темы «экономическая безопасность» определяется потребностями развития Российской Федерации в целом, сбалансированного функционирования её регионов и устойчивого роста отдельных предприятий. Увеличение внешних угроз вызывает необходимость осуществления взвешенного и оперативного ответа на глобальные экономические и политические вызовы. Разработка вопросов разрешения возникающих внутренних проблем и противоречий экономических систем значимо с практической точки зрения. С этих позиций изучение теоретических вопросов экономической безопасности представляется особенно востребованным.

В экономической литературе не существует устоявшегося определения экономической безопасности. Приведем ниже некоторые из них (табл. 1).

## Определение термина «экономическая безопасность»

№	Автор	Определение
1	Тамбовцев В.Л. [6]	Под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы
2	Олейников Е.А. [4]	Состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем
3	Сенчагов В.К. [9]	Состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов
4	Ярочкин В.И. [10]	Организованная совокупность специальных органов, служб, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов личности, предприятия, государства от внутренних и внешних угроз
5	Клейнер Г.Б. [5]	Состояние данного хозяйственного субъекта, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений

Анализируя определения термина «экономическая безопасность» выделим семантическое ядро как совокупность слов и словосочетаний, наиболее полно описывающих рассматриваемое явление. В дальнейшем на основе семантического ядра сформулируем ключевые вопросы, связанные с понятием «экономическая безопасность», и попытаемся ответить на них, применив наработки теории экономики транзакционных издержек (табл. 2).

Таблица 2

## Семантическое ядро определения «экономическая безопасность»

Объект	Экономическая организация – государство, регион, предприятие, домохозяйство, личность
Основная функция	Противостояние внешним и внутренним угрозам (воздействиям, нежелательным изменениям)
Цель	Достижение желательных характеристик экономической системы – стабильное функционирование, независимость, устойчивость, возможность роста, возможность достижения целей, эффективное использование ресурсов
Признак наличия	Текущее функционирование экономической системы, а также накопление и реализация потенциала ее развития
Форма реализации	Совокупность специальных органов, служб, средств, методов и мероприятий

Из анализа семантического ядра определения «экономическая безопасность» вытекают следующие вопросы.

- Как описать в единых «терминах» различные экономические организации?
- В чем заключается экономическая сущность внешних и внутренних угроз для функционирования организации? Как можно обобщить данную категорию?
- Как связать на теоретическом уровне функционирование, развитие и деградацию экономических организаций с внешними и внутренними угрозами?
- Как связать организационную структуру с внешними и внутренними угрозами?
- Как определить эффективность мероприятий по преодолению угроз?

Отправной точкой ответов на поставленные вопросы выступает предложенное Дж. Коммонсом [2] определение экономической организации, гармонизирующей три вида социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка. Через установление внутренней структуры управления, эффективной с точки зрения затрат – результатов, организация:

- разрешает **конфликт**, возникающий при взаимоисключении экономических субъектов в процессе использования ограниченных ресурсов;
- обеспечивает положительный экономический эффект от **взаимозависимости** сторон путем повышения общего благосостояния посредством взаимодействия;
- устанавливает **порядок**, с помощью которого определяется не только суммарный результат, но и обеспечивается его распределение между заинтересованными сторонами.

Ключевым элементом при изучении экономической организации является транзакция, которая несет в себе все три вида упомянутых выше социальных отношений. По классификации Дж. Коммонса, транзакции могут быть переговорными, управленческими и ратионирующими (нормирующими). Переговорная транзакция осуществляет перемещение прав собственности на экономические блага в результате добровольного соглашения равноправных сторон. Контракт, оформляющий переговорную транзакцию, – сделка.

Управленческая транзакция осуществляется в том случае, когда имеет место ассиметричное положение сторон по принципу командования-подчинения. Объектом управленческой транзакции является поведение сторон правового отношения. Реализация управленческих транзакций происходит в рамках делегирования полномочий, позволяющих создать иерархическую структуру.

При ратионирующей транзакции команды отдает коллективный орган, а подчинение исходит от индивидов. Ратионирующая транзакция осуществляет принудительное перемещение благ от одной стороны к другой. Оформление ратионирующей транзакции происходит через заключение общественного договора (контракта), предполагающего передачу части ресурсов в обмен на общественные блага.

В рамках своего подхода Коммонс фактически объединил такие категории, как транзакция и структура управления. Недостатки данного подхода были преодолены в

работах Уильямсона, отделившего понятийный аппарат трансакций от понятийного аппарата структур управления.

Уильямсон также рассматривал трансакцию как базовый элемент экономической организации с акцентом на выделение параметров, задающих внутреннее содержание трансакции. При этом особенное внимание было уделено спецификации различных структур управления и соотнесение трансакций с теми из них, которые позволяют достигать наилучший эффект с точки зрения затраты – результаты.

Оливер Уильямсон дал следующее определение трансакции: «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая» [7].

Трансакции связывают в единый непрерывный процесс отдельные трансформации – технологически обусловленные изменения физических, пространственных и временных характеристик экономических благ. При этом для понимания сути трансакции критическим является не столько исследование физического перемещения благ, сколько изучение условий, при которых данное перемещение происходит. В качестве отправной точки Уильямсон предлагает рассмотрение последовательных этапов технологического процесса с точки зрения их организационного объединения или организационной независимости. Организационно независимая стадия производственного процесса стремится к максимизации прибыли и с этих позиций является наиболее экономически мотивированной. Одновременно с этим, в условиях независимости возникает проблема адаптации произведенных экономических благ для их использования в последующих трансформациях, что требует дополнительных затрат. Преодоление проблемы адаптации возможно при объединении последовательных стадий технологического процесса в иерархическую структуру под единым управлением, что в свою очередь приводит к снижению экономической мотивации на каждой из объединенных стадий и сопровождается возникновением административных (бюрократических) затрат. Баланс между адаптационными и управленческими затратами, а так же приемлемый уровень мотивации задают соответствующую организационную структуру и тем самым формируют условия в которых трансакция осуществляется.

Выше приведенные представления нашли свое отражение в гипотезе дискриминационной группировки, утверждающей что «трансакции, различаемые по своим параметрам, группируются по структурам управления, различаемым по затратам и компетенциям» [13]. Тем самым предполагается, что характеристики трансакции должны идеально соответствовать характеристикам структуры управления, в которой трансакция осуществляется. Если трансакция связывает трансформации между последовательными

стадиями иерархически организованного технологического процесса, то говорится о внутренних трансакциях. С другой стороны, трансакции между автономными, независимыми трансформациями называются внешними или рыночными трансакциями.

Трансакция, в отличие от трансформации, совершается «коллективно» и требует наличие хотя бы двух контрагентов, взаимодействующих в институциональной среде [3]. Институциональная матрица (сочетание правового регулирования прав собственности с контрактным правом) связана со структурой управления, обеспечивает изменение правомочий на блага, передаваемые в процессе трансакции, и обретает правовое оформление в заключении явных или не явных договоров. Рыночная трансакция на институциональном уровне сопровождается передачей прав собственности на блага. Внутренняя трансакция может сопровождаться передачей прав собственности, но в большей степени сопряжена с ограничением и/или изменением прав и свобод участвующих в трансакции контрагентов.

При этом каждому типу трансакций соответствует свой тип контракта. Рыночная трансакция оформляется классическим контрактом. Внутренняя трансакция предполагает заключение отношенческого контракта, учитывающего прошлый опыт взаимоотношения сторон [1].

В той мере, в которой в технологической цепочке задействованы частные или общественные блага, мы можем говорить о трансакциях частного или общественного сектора. При этом внутреннее содержание социальных отношений, связанных с частными и общественными благами различно (табл. 3).

Таблица 3

Социальные отношения, связанные с частными и общественными благами

<b>Социальные отношения</b>	<b>Частное благо</b>	<b>Общественное благо</b>
<b>Конфликт</b>	Исключаемость благ из потребления. Избирательность потребления.	Неисключаемость благ из потребления. Неизбирательность потребления.
<b>Взаимозависимость</b>	Стороны, участвующие во взаимодействии, четко определены. Взаимодействие повышает благосостояние. Величина положительного эффекта определима.	Стороны, участвующие во взаимодействии, могут быть сложно определимы. Взаимодействие может, как повышать благосостояние, так и наносить ущерб. Количественное определение результатов взаимодействия может быть затруднено.
<b>Порядок</b>	Существует институциональная среда, обеспечивающая распределение положительного результата между сторонами	Институциональной среды, обеспечивающей распределение результатов между сторонами, может не существовать.

Исходя из выше приведенного сравнения, можно сделать несколько выводов. Во-первых, для осуществления социальных отношений по поводу общественных благ, помимо производителя и потребителя, необходим координатор [11]. Координатор или государство выполняет следующие функции: определяет стороны, участвующие во взаимодействии, количественно оценивает его результаты и формирует соответствующую институциональную среду. Развитие институциональной среды частного сектора направлено на упрощение транзакционного взаимодействия. Для транзакций общественного сектора институциональная среда поощряет транзакции с положительным эффектом, зачастую запрещая осуществление действий, способных нанести ущерб. Во-вторых, собственно транзакционное взаимодействие осуществляется между производителем общественных благ и координатором, выступающим централизованным представителем потребителя. При этом физическая поставка общественного блага идет от производителя к потребителю, который может влиять на поведение координатора через политический процесс. В-третьих, общественная транзакция согласует цели координатора – максимальное удовлетворение общественных потребностей, с целью производителя – получение права поставок общественных благ потребителю. В-четвертых, если координатор берет на себя функции производителя общественных благ, то имеет место иерархическая организационная структура. В случае, когда производитель независим от координатора, говорится о рыночной организационной структуре. В-пятых, частная транзакция требует обязательного заключения контрактного соглашения. Общественная транзакция может быть реализована без заключения контракта, через установление соответствующих законодательных норм.

По Уильямсону [12], транзакция рассматривается с позиций специфичности вовлеченных в нее активов, степени неопределенности и повторяемости отношений.

Специфичность активов определяется необходимостью осуществления инвестиций в технологический процесс. Инвестиции, сделанные для производства конкретного блага, зачастую сложно или невозможно адаптировать для производства другого блага или передать другому пользователю без соответствующих экономических потерь. Специфические активы усиливают взаимозависимости между сторонами транзакции, формируя для последних негативные последствия на уровне контрактного взаимодействия. Выделяют следующие виды специфичности активов: специфичность физических активов, специфичность человеческого капитала, специфичность местоположения, специфичность «предназначенных» активов, специфичность «торговой марки» и временная специфичность. Виды специфичности активов одинаковы как для частной, так и для общественной транзакции, а уровень специфичности активов при осуществлении общественной транзакции, как правило, всегда высокий.

Степень неопределенности транзакции является характеристикой производной от времени, которое требуется для ее осуществления и вытекает из неполноты контрактов. Полный контракт четко и исчерпывающе определяет, что должна делать каждая сторона при всех возможных будущих обстоятельствах, распределяет издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривает санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон. Реальные контракты всегда неполные, так как:

- существует ограниченность предвидения – стороны контракта, не могут предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;
- существуют издержки осуществления расчетов и переговоров по поводу распределения рисков и выгод при заключении контрактов;
- существует неточность и сложность языка, которым написаны контракты;
- определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Степень неопределенности транзакции зависит от поведенческой неопределенности и неопределенности задаваемой внешней средой. «Поведенческая неопределенность – это неопределенность относительно будущего поведения контрагента при наступлении непредвиденных обстоятельств» [1]. Поведенческая неопределенность проявляется в реализации стратегии оппортунизма – сильной формы следования личным интересам одной из сторон транзакции. Выделяют следующие виды оппортунистического поведения.

- Скрытие характеристик транзакции – покупателю неизвестны качественные характеристики приобретаемого блага, имеет место асимметрия информации, которая может привести к неблагоприятному отбору.
- Отлынивание (shirking) представляют собой работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договора. Когда отсутствует возможность эффективного контроля за агентом, он может начать действовать исходя из собственных интересов.
- Вымогательство (holding-up) наблюдается в тех случаях, когда кем-либо из агентов произведены инвестиции в специфические активы. Тогда у его партнеров появляется возможность претендовать на часть дохода от этих активов, угрожая в противном случае разрывом отношений.

Оппортунистическое поведение формируется при условиях:

- мотивации, давления, которые возникают тогда, когда происходят некоторые события в жизни контрагента, понуждающие его реализовывать оппортунистическое поведение (при этом следует отметить, что данное давление не обязательно должно носить финансовый

характер, а может быть проявлением эгоцентризма, следствием эмоционального состояния или являться политически мотивированным);

- рационализации – оправдание реализации оппортунистического поведения собственной системой ценностей контрагента или стремлением восстановить особую социальную справедливость;
- возможности и знания особенностей исполнения повторяющихся контрактов.

По мере роста организации, увеличения числа вовлеченных в контрактные отношения индивидов отрицательное влияние оппортунизма возрастает. Преодоление оппортунистического поведения приводит к росту издержек адаптации, связанных с заключением и обеспечением исполнения контрактов. С этой точки зрения, для организации становится оправданным реализация политики блокировки оппортунистического поведения контрагентов. Дополнительный источник адаптационных издержек связан с изменением или уже готового продукта или технологического процесса в результате изменения условий внешней среды. Таким образом, при росте специфичности активов и степени неопределенности адаптационные издержки увеличиваются.

Одновременно с этим проведение трансакции требует осуществления координационных издержек – издержек создания и поддержания структуры управления, в которой трансакция осуществляется. Для рыночной или внешней трансакции координационные издержки минимальны, а для внутренней трансакции – существенны. Координационные и адаптационные издержки взаимосвязаны между собой обратным образом. Увеличение координационных издержек позволяет снижать издержки адаптации и наоборот – снижение координационных издержек приводит к росту издержек адаптации.

Выбор между внутренней и внешней трансакцией осуществляется, исходя из сопоставления адаптационных и координационных издержек. При росте специфичности активов или при увеличении неопределенности, а следовательно, и неполноты контрактов возрастает относительное преимущество иерархии над рынком. При относительно низких адаптационных издержках появляется возможность экономии на издержках координации, и относительное преимущество получает внешняя трансакция (табл. 4).

Таблица 4

Влияние специфичности активов и неопределенности на характер трансакции

		Специфичность активов	
		Низкая	Высокая
Степень неопределенности	Низкая	Рыночная трансакция	Смешанная трансакция (партнерство)
	Высокая	Смешанная трансакция (долгосрочные договора)	Внутренняя трансакция

Если активы, сопровождающие транзакцию, обладают свойствами низкой специфичности, а степень неопределенности высока, то на практике реализуется смешанная транзакция, предполагающая наличие некоторых организационных элементов, выражающихся в форме долгосрочных договоров, направленных на снижение неопределенности. С другой стороны, при низкой неопределенности и высокой специфичности активов также осуществляется смешанная транзакция с наличием организационных элементов, находящих свое отражение в партнерских соглашениях, сглаживающих издержки взаимозависимости сторон.

Последняя характеристика транзакции – повторяемость отношений может носить единичный, случайный или регулярный характер. Внутренняя транзакция получает относительное преимущество над внешней только тогда, когда отношения между сторонами носят регулярный характер и появляется возможность снижения координационных издержек за счет увеличения частоты совершаемых транзакций. Повторяемость общественных транзакций практически всегда высокая, поскольку предоставление общественных благ – ключевая функция государственного управления.

Как уже отмечалось выше, теория экономики транзакционных издержек выделяет следующие структуры управления: рыночные, иерархические и смешанные. Структуры управления связаны с транзакциями через издержки координации. Размер последних зависит от внутренних свойств структуры управления: уровня административного воздействия, величины стимулирующего воздействия и механизма разрешения противоречий (например, через суд или через внутренние механизмы). Характеристики свойств структур управления применимы как для экономики частных, так и для экономики общественных благ.

Величина стимулирующего воздействия определяется долей чистой прибыли, остающейся в распоряжении производителя по результатам деятельности на отдельной стадии производственного процесса. Сильное стимулирующее воздействие предполагает, что вся прибыль остается в распоряжении производителя. Если структура управления изымает прибыль, то говорится о слабом стимулирующем воздействии. Другими словами, величина стимулирующего воздействия зависит от того, насколько участник производственных отношений под воздействием структуры управления становится способным реализовать свою целевую функцию.

Уровень административного воздействия показывает автономность участника при принятии операционных и инвестиционных решений, а также степень его независимости от внешнего контроля. Слабое административное воздействие характерно для полной автономности участника, а сильное – предполагает полное подчинение участника в своих

действиях некоторому центру, объединяющему в единое целое этапы технологического процесса.

Структуры управления выбирают из следующих типов механизмов улаживания противоречий [8]:

- самовыполняющиеся соглашения, при которых соответствующая среда для контракции создается через специфические предконтрактные и постконтрактные инвестиции;
- стратегия «зуб за зуб»;
- контракты, исполнение которых обеспечивается третьей стороной, наиболее приемлемы для смешанных организационных структур;
- частное или государственное регулирование.

Сочетание слабого административного и сильного стимулирующего воздействия формирует рыночную структуру управления частной транзакцией. На рынке каждая из сторон принимает решения автономно и не существует ограничений, способных препятствовать реализации целевых функций участников. Возникающие противоречия разрешаются преимущественно судебным путем (рис. 1).

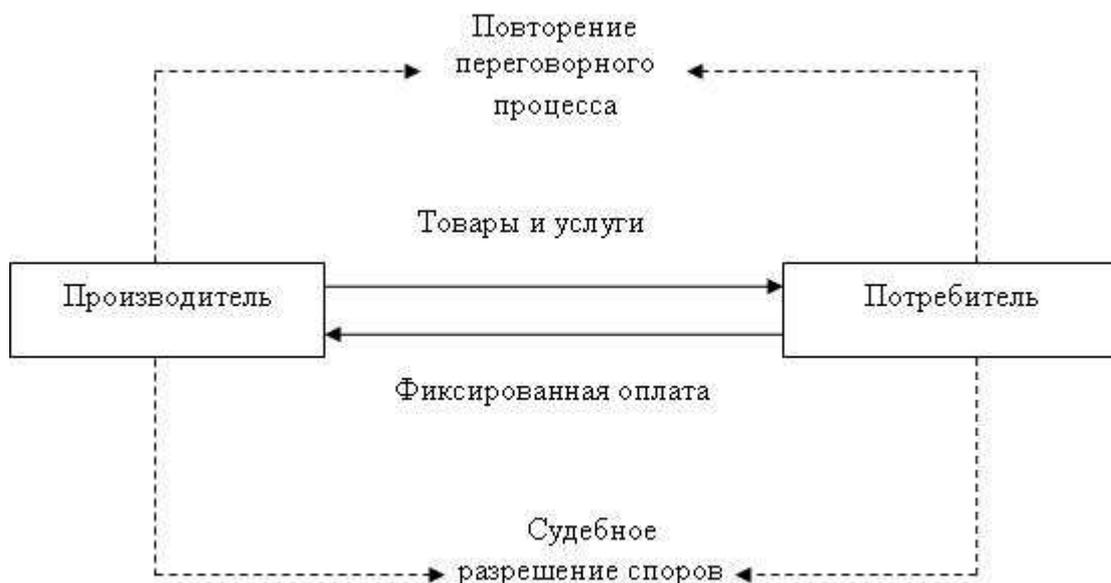


Рис. 1. Рыночная структура управления частными транзакциями

Для рыночной структуры управления общественными транзакциями (рис. 2) необходимо присутствие координатора – государственного регулятора. Координатор создает институциональную среду для осуществления производства общественных благ в рамках рыночной структуры управления, ведет переговоры с автономным производителем, оценивает результаты деятельности и производит оплату.



Рис. 2. Рыночная структура управления общественными транзакциями

Возникающие противоречия между координатором и производителем разрешаются через суд. При этом координатор имеет относительные преимущества перед производителем в той мере, в которой он способен влиять на судебные решения через изменения институциональной среды. Потребитель получает общественные блага и взаимодействует с координатором через политический процесс, который включает в себя оценку деятельности координатора с точки зрения соотношения затрат – величины перемещенного блага в сторону координатора, результатов – уровнем удовлетворения потребностей потребителя в общественных благах. Рыночная структура управления общественными транзакциями оказывает сильное стимулирующее воздействие на производителя, позволяя последнему эффективно реализовывать свою целевую функцию максимизации прибыли, и координатора, который через использование рыночного ценового механизма достигает заданного уровня удовлетворения общественных потребностей при минимальных затратах.

Иерархическая структура управления в частном секторе (рис. 3), прежде всего, характеризуется наличием, центра связывающего этапы технологического процесса, определяющего операционные и инвестиционные решения участников и осуществляющего контроль. При этом реализуется слабое стимулирующее воздействие. Возникающие споры разрешаются путем использования внутреннего механизма снятия противоречий.



Рис. 3. Иерархическая структура управления частными транзакциями

Иерархическая структура управления общественными транзакциями представлена на рис. 4.

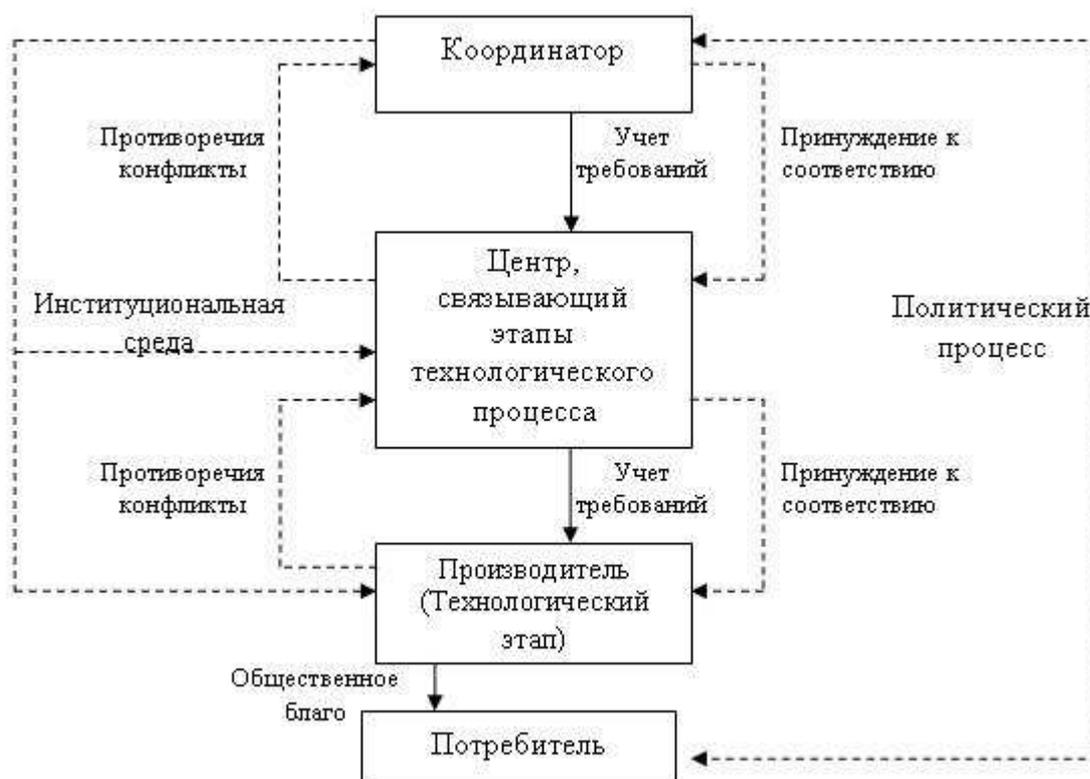


Рис. 4. Иерархическая структура управления общественными транзакциями

Согласно рис. 4, координатор разрабатывает институциональную среду, определяет правила функционирования центра, связывающего этапы технологического процесса и производителя. При этом под производителем понимается административно контролируемая стадия производственного процесса. Структура предполагает главенство координатора над технологическим центром в управлении и в разрешении конфликтов, который в свою

очередь осуществляет административный контроль над собственно производством. Определение размера компенсаций, направляемых на возмещение затрат по созданию общественных благ, осуществляется координатором. Компенсации поступают центру, связывающему этапы технологического процесса, от которого перераспределяются в сторону производителя. Данная структура управления характеризуется слабым стимулированием функционирования и производителя и технологического центра. Взаимодействие между координатором и потребителем осуществляется через политический процесс. Непосредственного влияния на технологический центр потребитель не оказывает.

Сочетание сильного стимулирующего и сильного административного воздействия в экономике частных благ на практике не возможно, поскольку неизбежно приводит к конфликту интересов. В экономике общественных благ сильное стимулирующее и сильное административное воздействие реализуется через государственно – частное партнерство.

Слабое административное и слабое стимулирующее воздействие возможно в компенсационных структурах управления, в которых относительно независимый производитель возмещает затраты и получает жестко фиксированную норму прибыли.

Анализ структур управления с позиций административного и стимулирующего воздействия можно представить в единой таблице (табл. 5).

Таблица 5

Классификация структур управления с позиций стимулирующего и административного воздействия

		Стимулирующее воздействие	
		Сильное	Слабое
Уровень административного воздействия	Слабое	Рынок	Компенсационные взаимоотношения
	Сильное	В частном секторе невозможно В общественном секторе – государственно-частное партнерство	Иерархия

Исходя из выше сказанного, экономическую организацию (рынок, государство, регион, фирму, домохозяйство) можно представить как организационно структурированную группу участников, имеющих общие цели, реализуемые через совокупность контрактов, явных или не явных договоров, направленных на осуществление трансакций и трансформаций. Сочетание различных видов организационных структур и связанных с ними трансакций определяет вид экономической организации (государство, регион, фирма или домохозяйство), что позволяет анализировать различные формы экономической деятельности в рамках единой системы понятий.

Экономическая организация возникает тогда, когда внутренние транзакционные издержки меньше, чем издержки использования рыночного механизма. Развитие организации происходит до тех пор, пока внутренние транзакционные издержки не сравниваются с внешними транзакционными издержками или аналогичными издержками в компаниях конкурентах. Таким образом, развитие и функционирование организации есть следствие эффективности осуществляемых транзакционных издержек, результат баланса между издержками адаптации и координации. Опираясь на подобное представление, можно определить экономическую безопасность как встроенный в организацию механизм согласования издержек адаптации и координации в целях устойчивого функционирования и развития. Деятельность по экономической безопасности, направлена на снижение, издержек адаптации, связанных со специфичностью активов, поведенческой неопределенностью и неопределенностью внешней экономической среды, а также издержек координации – административных издержек.

Предложенный подход дает возможность разработать алгоритм количественной оценки мероприятий по повышению экономической безопасности организации. На первом этапе необходимо представить организацию как последовательность технологических процессов, связанных между собой транзакциями. Часть из представленных транзакций будет носить внешний характер, а часть внутренний. Адаптационные издержки каждой транзакции можно определить через вероятностный ущерб от наступления неблагоприятных изменений внешней экономической среды, вероятностные потери от реализации оппортунистического поведения и потерей от вложений в специфические активы. Координационные издержки рассчитываются, опираясь на издержки администрирования соответствующей транзакции. Адаптационные и координационные издержки рассчитываются для совершения транзакции и в рыночных условиях и в рамках организации. После чего проводится сравнительный анализ, выделяются те транзакции, которые необходимо перевести из внешних во внутренние и, наоборот. На завершающем этапе определяется экономический эффект от реорганизации транзакций.

Таким образом, используя понятийный аппарат экономики транзакционных издержек, возможно:

- описать различные виды экономических организаций через систему единых понятий;
- связать внешние и внутренние угрозы организации с категориями специфичности активов, поведенческой неопределенности и неопределенности, задаваемой внешней средой;
- количественно определить внешние и внутренние угрозы через адаптационные и координационные издержки транзакции;

- связать организационную структуру, ее функционирование и возможность развития с оптимальным сочетанием адаптационных и координационных издержек;
- разработать количественную оценку эффективности мероприятий по повышению экономической безопасности организаций.

### Список литературы

1. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике. – Ростов-н/Д.: Изд-во РГУ, 2002 [электронный ресурс]. URL: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures1.htm> (дата обращения: 12.07.2014).
2. Коммонс Дж. Институциональная экономика // Terra Economicus. – 2012. – Том 10. - №3. – С. 69-76.
3. Неоинституциональная экономическая теория: Учебное пособие /H52 Под ред. В.В. Разумова. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. – 338с.
4. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность. – М.: Экзамен, 2004. – 766 с.
5. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 331 с.
6. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ. – Сер. 6. Экономика. – 1995. - №3.
7. Уильямсон О.Е. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контракция. пер. с англ. – СПб.: Лениздат ; SEV Press, 1996. – 702 с.
8. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. пер. с англ. – СПб: Издательский Дом СПбГУ, 2005. – 736 с.
9. Экономическая безопасность России / Общий курс под ред. Сенчагова В.К 2005 – 896 с.
10. Ярочкин В.И. Коммерческая информация фирмы. – М.: Ось-89, 1997. – 160 с.
11. Savas E.S.. Privatization and Public-Private Partnerships, Chatham House Publishers / Seven Bridges Press, New York, 2000.
12. Williamson, O. Transaction Cost Economics: An Introduction. 2007-3 March 1 (электронный журнал). URL: [www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2007-3](http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2007-3). (дата обращения: 12.07.2014).
13. Williamson, O. Transaction cost economics: How it works; where it is headed. De Economist 146(1), 1998. – pp. 23–58.

**Рецензенты:**

Новиков А.В., д.э.н., профессор, и.о. ректора ФГБОУ ВПО «НГУЭУ», г. Новосибирск;

Комаров В.Ф., д.э.н., профессор, в.н.с. ФГБУН «Институт экономики и ОПП СОРАН», г.Новосибирск.