СОЦИАЛЬНЫЕ УПРАВЛЕНИЕ, ПРОЦЕССЫ И ИНСТИТУТЫ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ВАНДАЛИЗМА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Оболенская А. Г.

кандидат экономических наук, доцент кафедры философии и акмеологии, Уральский государственный педагогический университет (Россия), 620017, Россия, г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, 26, Den_gav@mail.ru

Гаврилов Д. Е.

кандидат экономических наук, доцент экономики и менеджмента, Уральский государственный педагогический университет (Россия), 620017, Россия, г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, 26, Den_gav@mail.ru

УДК 338.24(1-21)
ББК 65.050.23

Цель. В статье рассмотрены экономические аспекты организационного вандализма.

Научная новизна и результаты. Дана авторская трактовка понятия организационный вандализм и его основных характеристик, как социально-экономического явления. Выдвинуты гипотезы об экономических закономерностях развития данного явления. Определены виды и подходы к расчету объема ущерба для территории на муниципальном уровне.

Финансирование. Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект № 17-06-00819 «Модель организационного вандализма персонала: модераторы, средовые предикторы и методы профилактики»).

Ключевые слова: организационный вандализм, оппортунистическое поведение, оппортунизм, внешние эффекты, внутренние эффекты, интернализация, корректирующий налог, корректирующая субсидия.

ECONOMIC APPROACHES TO THE DETERMINATION OF ORGANIZATIONAL VANDALISM IN MUNICIPAL MANAGEMENT

Obolenskaya A. G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Philosophy and Acmeology, Ural State Pedagogical University (Russia), 620017, Russia, Ekaterinburg, Cosmonauts Ave., 26, Den_gav@mail.ru

Gavrilov D. E.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics and Management, Ural State Pedagogical University (Russia), 620017, Russia, Ekaterinburg, Cosmonauts Ave., 26, Den_gav@mail.ru

Purpose. The article considers the economic aspects of organizational vandalism.

Scientific novelty and results. Author's interpretation of the concept of organizational vandalism and its main characteristics as a socio-economic phenomenon is given. Hypotheses were advanced on the economic patterns of development of this phenomenon. The types and approaches to calculating the amount of damage for the territory at the municipal level are determined.

© Оболенская А. Г., Гаврилов Д. Е., 2017

Financing. The study was carried out with the financial support of the RHSF (project №. 17-06-00819 "Model of Organizational Vandalism of Personnel: Moderators, Environmental Predictors and Prevention Methods").

Key words: organizational vandalism, opportunistic behavior, opportunism, externalities, internal effects, internalization, adjusting tax, adjusting subsidy.

В современных экономических условиях в связи со стремлением к максимизации индивидуальных выгод работниками предприятия и концентрацией работников на своих личных интересах и потребностях возникает проблема оппортунистического поведения в организациях со стороны персонала (управленческого, производственного и инженерно-технического). Подобное оппортунистическое поведение авторы статьи предлагают именовать организационным вандализмом. Исследование данного феномена крайне важно, поскольку его наличие в организации может приводить к снижению производительности и в целом прибыли организации. Снижение прибыли в свою очередь, приводит к снижению налоговых платежей и главным образом в местный бюджет и внебюджетные фонды, что негативно сказывается на развитии территории.

Авторы статьи выдвигают гипотезу о том, что организационный вандализм является следствием воздействия на внешнюю или внутреннюю среды фирмы, он выражается в отрицательных внешних и внутренних эффектах, при чем, экстерналии неизбежно превращаются в интернальные эффекты (т.е. происходит интернализация экстерналий), кроме того, подобное организационное поведение в форме организационного вандализма способствует росту трансакционных затрат.

Действия в рамках организационного вандализма связаны с действиями или бездействием работников организации во внешней или внутренней организационной среде, которые направлены на разрушение или способствуют разрушению элементов организационной инфраструктуры.

К основным проявлениям внешней среды *относятся условия и факторы, возникающие независимо от деятельности организации и оказывающие существенное воздействие на нее.* Кроме того, они способствуют функционированию, выживанию и эффективности работы организации. Внешние факторы подразделяют на факторы прямого и косвенного воздействия. Здесь появляется возможность у муниципалитета создать такие конкурентные условия, в том числе через фискальные и административные регуляторы, при которых внешние экстерналии станут положительными для организации, а после станут приносить больше платежей в муниципальный бюджет.

Поэтому организационный вандализм во внешней среде приводит к ухудшению имиджа организации, к снижению эффективности связей со сторонними организациями и прочим негативным явлениям. Например, сотрудник приехал в командировку, начал употреблять спиртное и дебоширить, тем самым, он ухудшил имидж компании перед партнерами, а также перед другими организациями (гостиницей, органом внутренних дел и пр.). Такие действия могут приводить к снижению конкурентоспособности организации в рыночных условиях, ее вытеснению с рынка территории и замещении организациями-интервентами, а как следствие и снижению платежей в местный бюджет. Данные действия выражаются в отрицательных экстерналиях.

Внешние эффекты (экстерналии) – ситуации, когда издержки или выгоды от рыночных сделок не учитываются в ценах в полном объеме. При отрицательных (положительных) внешних эффектах деятельность одного лица вызывает издержки (выгоды) других лиц.

Причиной внешних эффектов становится несовпадение социальных и частных величин. Внешние эффекты – это издержки или выгоды третьих лиц (не участвующих в производстве) от какой-либо активности. Внешние эффекты выражаются соотношением предельных социальных издержек (MSC) и предельные частные издержки (MPC). Если, например, издержки договора между двумя лицами ложатся на третье лицо, возникает отрицательный внешний эффект.

Внешние эффекты организационного вандализма представляют собой отрицательные экстерналии. Они выражены в потерях и возможных (вероятных) затратах на преодоление негативных действий персонала. В качестве таких эффектов можно привести примеры из опыта работы крупных промышленных предприятий города Екатеринбурга. Например, при производстве контрольных сборок буровых установок ООО «Уралмаш НГО Холдинг» по заказам компаний «Сургутнефтегаз» и «Роснефть» возникали следующие ситуации: нанятые сторонние бригады сборщиков преднамеренно выводили из строя инструмент в качестве реакции на невыплату заработной платы в срок (при этом фигурировало следующее объяснение: «мы хотели, чтобы организация понесла хоть какие-то потери соизмеримые с нашими»). Поэтому очевидно, что организационный вандализм может стать следствием несогласованных или оппортунистических действий и самой организации, т.е. быть следствием неэффективной политики в отношении персонала.

Следует отметить, что возможны также интернальные организационные эффекты или внутренние

эффекты. В том случае, когда отрицательные экстерналии от организационного вандализма превращаются в затраты по предотвращению явлений организационного вандализма, по устранению его последствий – они становятся частью внутренних затрат предприятия (по крайней мере до той поры пока они не переложены на виновных лиц – при наличии той или иной ответственности, уголовной или административной). Собственно, в это и выражена двойственность интернализации экстерналий. Сначала организация принимает потери в связи с организационным вандализмом и учитывает их в структуре себестоимости, а затем по возможности передает эти затраты на виновных в совершении

Проблема эффективного распределения ресурсов с учетом внешних эффектов ставит задачу их интернализации (от лат. internus – внутренний). Под интернализацией понимается трансформация внешних эффектов во внутренние на основе приближения предельных частных затрат (и выгод) к предельным общественным (социальным) затратам (выгодам). Экономический субъект, деятельность которого порождает внешний эффект, должен нести издержки в полном объеме, а не перекладывать их на третьих лиц (в случае отрицательной экстерналии) или получать компенсацию за предоставление дополнительной полезности (в случае позитивного эффекта).

В ситуациях организационного вандализма частные выгоды, выраженные в удовлетворении личных интересов работников, превращаются в организационные затраты (например, работник выносит с предприятия инструменты или какие-то изделия, предметы, вещи), т.е. также происходит интернализация.

В теории внешних эффектов известны два альтернативных подхода к проблеме интернализации. Первый был предложен в 1920-х гг. Артуром Пигу, второй – в 1960-х годах Рональдом Коузом. В рамках первого подхода было предложено в качестве решения данной проблемы использовать корректирующие налоги и субсидии.

Корректирующий налог, или налог Пигу, – это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных. Налог, равный предельным внешним издержкам t = MEC, приближает рыночное равновесие к эффективному: MSB = MSC.

С нашей точки зрения развитие подобных представлений (в соответствии с теорией Пигу) в отношении организационного вандализма может быть выражена преобразованием налога в штраф, а предельных общественных издержек в предельные организационные. Тогда неизбежный штраф, грозящий работникам за совершение действий или бездействие в форме организационного вандализма, будет полностью равен их возможным выгодам и полностью покрывать вероятные организационные издержки.

Корректирующая субсидия – это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которые позволяют приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным. Субсидия, равная предельным внешним выгодам s = MEB, повышает спрос (производство) до уровня, при котором MSB = MSC.

Идея корректирующей субсидии также может состоять в превентивной корректировке возможного организационного вандализма. Например, на «Уральском заводе технических газов» выплачивалась премия некурящим работникам в размере двух тысяч рублей в месяц, что способствовало интернализации, которая носила все тот же двойственный характер: с одной стороны организация предотвращала негативные явления, связанные с курением (например, возможный пожар), а с другой стороны работник также приобщался к здоровому образу жизни (т.е. получал положительный эффект для себя).

Ключевая идея, выдвинутая Р. Коузом, заключалась в том, что причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы. Наличие предельных внешних издержек или выгод свидетельствует о возможности альтернативного использования ресурсов и благ. Чистый атмосферный воздух может потребляться населением, а может загрязняться предприятиями. Суть данных процессов кроется в отсутствии установленных прав собственности на ресурсы, что позволяет использовать их бесплатно. При установлении прав собственности ресурс получает стоимостную оценку и используется уже в качестве внешнего фактора производства, что ведет к росту предельных частных издержек производства до уровня предельных общественных.

Если права собственности на ресурсы установлены и имеется возможность свободного обмена ими, то производители и получатели внешних эффектов могут на компенсационной основе договориться о таком распределении этих прав, которое обеспечило бы равенство их издержек и выгод. Иначе говоря, посредством обмена правами собственности на основе учета затрат и выгод сторон внешние эффекты могут трансформироваться во внутренние и достигается оптимальное распределение ресурсов.

Например, если бы лица, приносящие дополнительную выгоду, могли получить права собственности (право на любование цветником), они потребовали бы плату за приносимую полезность, что означало бы уравнивание предельных частных и общественных выгод. Аналогично действовал бы механизм в случаях отрицательных внешних эффектов (право на чистый

Таблица 1. **Классификация транзакционных издержек**

Автор(ы) классификации	**Виды трансакционных издержек**
Т. Эггертссон	1. Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах. 2. Издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах. 3. Издержки составления контрактов. 4. Издержки за выполнением условий контракта. 5. Издержки принуждения к выполнению условий контракта. 6. Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.
П. Милгром и Дж. Роббертс	1. Координационные издержки. 2. Мотивационные издержки.
Кл. Менар	1. Издержки вычисления. 2. Информационные издержки. 3. Издержки масштаба. 4. Издержки оппортунистического поведения.
Э. Фуруботн и Р. Рихтер	1. Рыночные трансакционные издержки. 2. Управленческие трансакционные издержки. 3. Политические трансакционные издержки.
О. Уильямсон	1. ex ante (издержки до заключения контракта). 2. ex post (издержки после заключения контракта)
Р. Коуз	1. Издержки поиска информации. 2. Издержки ведения переговоров. 3. Издержки измерения. 4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. 5. Издержки оппортунистического поведения. Термин «оппортунистическое поведение» введен О. Уильямсоном. 6. Издержки «политизации»
Р. Каперлюшников	1. Издержки поиска информации. 2. Издержки ведения переговоров. 3. Издержки измерения. 4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. 5. Издержки оппортунистического поведения.

воздух для населения), повышая внутренние (частные) затраты до уровня общественных.

Организационный вандализм приводит и к издержкам ex ante и ex post. Ex ante – это издержки, связанные с предотвращением и предупреждением организационного вандализма, ex post – это издержки преодоления последствий организационного вандализма.

Вопрос трансакционных издержек является важнейшим исследовательским направлением [1]. В источниках литературы разными авторами, в том числе и отечественными, дано большое количество различных классификаций трансакционных издержек. Но, несмотря на этот факт, в настоящее время нет одной общей для всех авторов классификации трансакционных издержек. Каждый из ученых экономистов обращает внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы.

Остановимся на наиболее признанных в научной общественности классификациях, которые представлены в таблице 1.

В рамках данной темы будем придерживаться классификации по этапам заключения сделки, которая делит транзакционные издержки на два вида: издержки ex ante (до заключения контракта) и издержки ex post (после заключения контракта) (таблица 2) [2].

Рассмотрим транскакционные издержки, которые предшествуют вандальному поведению сотрудника. Процесс является двухсторонним, и для начала следует определить стороны. С одной стороны – это руководитель (в рамках нашего примера это представитель интересов организации), а с другой стороны – это работник (в рамках нашего примера это физическое лицо, которое хочет продать свою рабочую силу и получить удовлетворение потребностей). Каждый из участников процесса понесет транзакционные издержки.

Поскольку в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой – разработка условий контракта,

Таблица 2. **Транзакционные издержи до и после заключения контракта**

Издержки ex ante (до заключения сделки)	**Издержки ex post (после заключения сделки)**
Издержки поиска информации включают затрат на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных входе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	
Издержки заключения контракта отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки	

согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени.

В организационном смысле транзакционные затраты отражены в смете служб безопасности и служб экономической безопасности, а также службы охраны труда и промышленной безопасности, административно-хозяйственного персонала предприятий и организаций. Данные затраты могут быть косвенно отражены в системе бюджетирования данных служб.

В работе служб безопасности предусмотрены программы мероприятий по борьбе с проявлениями организационного вандализма, но ввиду латентности вандализма, его невидимости – оценить конкретные размеры финансирования мероприятий становится проблематично (это касается ex ante), вместе с тем, ex post – дает возможность увидеть и измерить количественно последствия организационного вандализма.

Прежде всего, это будет выражено в стоимости восстановления имущественных объектов, в стоимости ремонта и наладки поврежденного оборудования, в стоимости восстановления имущественных прав, деловой репутации и т.д. Поэтому объективно оценить мы можем только затраты на преодоление последствий, а уже затем исходя из общей тенденции развития организационного вандализма предусмотреть мероприятия по его предотвращению, запросив при этом бюджеты в финансовых планах предприятий и организаций.

Авторы статьи выдвигают две основополагающие гипотезы, которые потребуют подтверждения.

Во-первых, важно отметить, что затраты на профилактику организационного вандализма будут всегда ниже, чем затраты на преодоление его последствий, поэтому целесообразно предусматривать финансирование совместных мероприятий подразделений предприятия, направленных на профилактику этого явления, по-видимому базовая роль в этой деятельности должна быть отведена службам безопасности.

Во-вторых, организационный вандализм (его наличие) влияет на рост себестоимости товаров/работ/услуг и поэтому в конечном счете провоцирует рост цен. Таким образом, его минимизация и снижение его последствий может привести к сокращению затрат, а, следовательно, и к уменьшению цен (при прочих равных условиях).

В-третьих, организационный вандализм приводит к снижению платежей в бюджет, что снижает конкурентоспособность территории.

Безусловно данные гипотезы потребуют эмпирического подтверждения, состоящего в проведении исследовательской работы по вопросу организационного вандализма и его экономических последствий.

Исследование проводится при поддержке гранта РГНФ: «Модель организационного вандализма персонала: модераторы, средовые предикторы и методы профилактики».

Литература

1. Воронцова Л. В. Формирование модели оценки эффективности управления трансакционными издержками образовательной отрасли // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. №2(26). С. 33–40.
2. Воронцова Л. В. Факторы формирования трансакционных издержек в образовательных учреждениях. Теория и практика инновационного развития: федеральный, региональный и муниципальный аспекты // Материалы Всероссийской научно-практической конференции, 5 мая 2011 г. Нижнекамск, 2011.
3. Крамин Т. В. Система управления стоимостью компании в институциональной экономике. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. 236 с.

4. Крамин Т. В. Управление трансакционными издержками в системе управления стоимостью компании // Экономические науки. 2007. №31. С. 140–146.
5. Лукиных М. И. Оценка факторов, влияющих на развитие интеграционных процессов в контрактной теории фирмы. //в сборнике: Экономика и управление XXI веке: стратегии устойчивого развития. сборник статей победителей II Международной научно-практической конференции. 2017. с. 11–19
6. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005. 416 с.
7. Подопригора М. Г. Механизм стратегического управления конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг на основе бенчмаркинга и методики распознавания образов. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. 216 с.
8. Сафиуллин Л. Н., Сафиуллина Г. Н. Информационная модель управления воспроизводством качественной рабочей силы // Актуальные проблемы экономики и права. 2007. №4. С. 26–32.
9. Скоблева Э. И. Высшее профессиональное образование как институциональная система // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. 2010. №2. С. 28–35.
10. Институциональная экономика: учебное пособие / Н. В. Манохина,В. А. Русановский, Н. И. Гвоздева и др. М. : НИЦ ИН-ФРА-М, 2013. – 240 с.
11. Петросян Д. С. Институциональная экономика: управление формированием и развитием социально-экономических институтов: учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 279 с.
12. Alstete Jeffrey W., Benchmarking in Higher Education:Adapting Best Practices To Improve Quality. ERIC Digest. 1997. №3. [e-resource]. URL: http://www.ericdigests.org/1997-3/bench.html (date of reference 14.11.2017)
13. Benchmarking in the Improvement of Higher Education,ENQA workshop reports V. 2, Helsinki, Finland 2003.
14. Karjalainen A., Kuortti K., Niinikoski S. Creative benchmarking.Designing sustainable international cooperation inHigher education, University of Oulu, 2002.
15. Chopra S., Sodhi M. S. Reducing the risk ofsupply chain disruptions. MIT Sloan Management Review, 2014, vol. 55, pp. 73–80.
16. Dadhich P., Genovese A., Kumar N., Acquaye A. Developing sustainable supply chains in theUK construction industry: A Case Study. International Journal of Production Economics, 2015, vol. 164, pp. 271–284. DOI: 10.1016/j.ijpe.2014.12.012
17. Su P., Liu S. Dual sourcing in managing operational risks in contract manufacturing. International Journal of Production and Research, 2015, vol. 53,№1, pp. 291–306. DOI: 10.1080/00207543.2014.957876
18. Chiu S. W., Wang S. L., Chiu Y. S.P. Determining the optimal run time EPQ model with scrap, rework, and stochastic breakdowns. European Journal of Operational Research, 2007, vol. 180, 664–676.DOI: 10.1016/j.ejor.2006.05.005
19. Mohebbi E. A replenishment model for the supply-uncertainty problem. International Journal of Production Economics, 2004, 87, 25–37. DOI:10.1016/S0925-5273(03)00098-7
20. Moinzadeh K., Aggarwal P. Analysis of a Production/ Inventory System Subject to Random Disruptions. Management Science, 1997, 43, 1577–1588.DOI: 10.1287/mnsc.43.11.1577
21. Oke A., Gopalakrishnan M. Managing disruptionsin supply chains: A case study of a retail supplychain. International Journal of Production Economics,2009, vol. 118, pp. 168–174. DOI:10.1016/j.ijpe.2008.08.045
22. Williamson O. E. Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in theEconomics of Internal Organization. New York, 1975.
23. Das T. K., Noushi R. Determinants of Partner Opportunism in Strategic Alliances: a Conceptual Framework. Journal of Business and Psychology,2010, vol. 25.1, pp. 55–74. DOI: 1007/s10869-009-9132-2
24. Das T. K., Teng B.-S. Managing Risks inStrategic Alliances. Academy of Management Executive,1999, vol. 13.4, pp. 50–62. DOI:10.5465/AME.1999.2570554
25. Антоненко Е. В. Управление трансакционными издержками оппортунизма на промышленном предприятии // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент».2016. Т. 10, №4. С. 12–17
26. Burke, Carrillo, Vakharia Stochastic SupplierReliability and Stochastic Demand Production andOperations Management, 2009, vol. 18(4), pp. 475–484. DOI: 10.1509/jmkg.2005.69.4.103
27. Антоненко Е. В. Оценка трансакционных издержек ведения переговоров и заключенияконтракта на промышленном предприятии // ВестникУРФУ. Серия: Экономика и управление. 2016. Т. 15. №1. С. 62–78.
28. Wuyt S., Geyskens I. The Formation of BuyerSupplierRelationships – Detailed Contract Drafting andClose Partner Selection. Journal of Marketing, 2005, vol.69.10, pp. 103–117. DOI: 10.1509/jmkg.2005.69.4.103
29. Kajüter P., Kulmala H. I. Open-Book Accountingin Networks – Potential Achievements and Reasons for Failure. Management Accounting Research,2005, vol. 16.2

References

1. Vorontsova L. V. Formation of a model for assessing the effectiveness of management of transaction costs of the educational sector // Actual problems of economics and law. 2013. №2 (26). P. 33–40.
2. Vorontsova L. V. Factors of formation of transaction costs in educational institutions. Theory and practice of innovation development: federal, regional and municipal aspects

// Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference, May 5, 2011. Nizhnekamsk, 2011.
3. Kramin T. V. The company's cost management system in the institutional economy. Kazan: Kazan Publishing House. University, 2006. 236 p.
4. Kramin T. V. Management of transaction costs in the company's cost management system // Economical sciences. 2007. №31. P. 140–146.
5. Lukinikh M. I. Evaluation of factors affecting the development of integration processes in the contract theory of the firm. // in the collection: Economics and management of the XXI century: sustainable development strategies. a collection of articles of the winners of the II International Scientific and Practical Conference. 2017. P. 11–19
6. Oleinik A. N. Institutional economics: teaching aid. – Moscow: INFRA-M, 2005. 416 p.
7. Podoprigora M. G. The mechanism of strategic management of university competitiveness in the market of educational services on the basis of benchmarking and methods of pattern recognition. – Taganrog: Publishing house of TIT SFedU, 2011. 216 p.
8. Safiullin L. N., Safiullina GN Information model for managing the reproduction of high-quality workforce // Actual problems of economics and law. – 2007. 4. P. 26–32.
9. Skoblev A. I. Higher vocational education as an institutional system // Bulletin of the Astrakhan State Technical University: Economics. 2010. №2. P. 28–35.
10. Institutional Economics: Textbook / N. V. Manokhina, V. A. Rusanovsky, N. I. Gvozdeva. M.: SIC INFRA-M, 2013. 240 p.
11. Petrosyan D. S. Institutional economics: management of the formation and development of socio-economic institutions: textbook. M.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 279 с.
12. Alstete Jeffrey W., Benchmarking in Higher Education: Adapting Best Practices to Improve Quality. ERIC Digest. – 1997. – №3. – URL: http://www.ericdigests.org/1997-3/bench.html
13. Benchmarking in the Improvement of Higher Education, ENQA workshop reports V. 2, Helsinki, Finland 2003.
14. Karjalainen A., Kuortti K., Niinikoski S. Creative benchmarking.Designing sustainable international cooperation inHigher education, University of Oulu, 2002.
15. Chopra S., Sodhi M. S. Reducing the risk of supply chain disruptions. MIT Sloan Management Review, 2014, vol. 55, pp. 73–80.
16. Dadhich P., Genovese A., Kumar N., Acquaye A. Developing sustainable supply chains in the UK construction industry: A Case Study. International Journal of Production Economics, 2015, vol. 164, pp. 271–284. DOI: 10.1016 / j.ijpe.2014.12.012
17. Su P., Liu S. Dual sourcing in conducting operational risks in contract manufacturing. International Journal of Production and Research, 2015, vol. 53, №1, pp. 291–306. DOI: 10.1080 / 00207543.2014.957876
18. Chiu S. W., Wang S. L., Chiu Y. S.P. Determining the optimum run time EPQ model with scrap, rework, and stochastic breakdowns. European Journal of Operational Research, 2007, vol. 180, 664–676. DOI: 10.1016 / j.ejor.2006.05.005
19. Mohebbi E. A replenishment model for the supply-uncertainty problem. International Journal of Production Economics, 2004, 87, 25–37. DOI: 10.1016 / S0925-5273 (03) 00098-7
20. Moinzadeh K., Aggarwal P. Analysis of a Production / Inventory System Subject to Random Disruptions. Management Science, 1997, 43, 1577–1588. DOI: 10.1287 / mnsc.43.11.1577
21. Oke A., Gopalakrishnan M. Managing disruptionsin supply chains: A case study of a retail supplychain. International Journal of Production Economics, 2009, vol. 118, pp. 168–174. DOI: 10.1016 / j.ijpe.2008.08.045
22. Williamson O. E. Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economies of Internal Organization. New York, 1975.
23. Das T. K., Noushi R. Determinants of Partner Opportunism in Strategic Alliances: a Conceptual Framework. Journal of Business and Psychology, 2010, vol. 25.1, pp. 55–74. DOI: 1007 / s10869-009-9132-2
24. Das T. K., Teng B.-S. Managing Risks inStrategic Alliances. Academy of Management Executive, 1999, vol. 13.4, pp. 50–62. DOI: 10.5465 / AME.1999.2570554
25. Antonenko E. V. Management of transactional costs of opportunism in an industrial enterprise // Vestnik SUSU. Series «Economics and Management» .2016. Vol. 10, №. 4. P. 1
26. Burke, Carrillo, Vakharia Stochastic SupplierReliability and Stochastic Demand Production andOperations Management, 2009, vol. 18 (4), pp. 475–484. DOI: 10.1509 / jmkg.2005.69.4.103
27. Antonenko E. V. Assessment of transaction costs of negotiating and concluding a contract at an industrial enterprise // VestnikURFU. Series: Economics and Management. – 2016. – T.15, №1. – P. 62–78. [Antonenko E. V. [Evaluation of transaction costs of negotiations and contracting of industrial enterprises]. Vestnik URFU. Seriya: Ekonomikai upravlenie [Vestnik URFU. Series: Economy and Management], 2016, vol. 15, №. 1, pp. 62–78.]
28. Wuyt S., Geyskens I. The Formation of BuyerSupplierRelationships – Detailed Contract Drafting and Close Partner Selection. Journal of Marketing, 2005, vol. 69.10, pp. 103–117. DOI: 10.1509 / jmkg.2005.69.4.103
29. Kajüter P., Kulmala H. I. Open-Book Accountingin Networks – Potential Achievements and Reasons for Failure. Management Accounting Research, 2005, vol. 16.2