

РОЛЯ ИНСТИТУТАЎ У ПРАЦЭСЕ РЭСТРУКТУРЫЗАЦЫІ ПРАДПРЫЕМСТВАЎ І ГАЛІНАЎ ЭКАНОМІКІ БЕЛАРУСІ

Early in transition, institutions were virtually ignored by economic policy, but later institutions were at the center of analysis. Economic growth is strongly related to institutional construction. The goal of the article is to analyze the role of main institutions influencing the process of resource reallocation or restructuring of firms and sectors of economics they comprise. Economic transactions take place in markets, within firms and under a host of other institutional arrangements. Mechanism design theory provides a coherent framework for analyzing this great variety of institutions, or «allocation mechanisms», with a focus on the problems associated with incentives and private information. On the other hand transactional costs economics is concerned with the allocation of economic activity across alternative modes of organization (markets, firms, bureaus, etc.). The concept of «institutional mechanism of restructuring» is offered as the core for further studies of stimuli for firms restructuring activation.

Уводзіны. Эфектыўнае функцыянаванне любой эканамічнай сістэмы немагчыма без інстытутаў. У краінах з рынкавымі сістэмамі эвалюцыя інстытутаў, накіраваных на садзейнічанне эфектыўнаму выкарыстанню рэсурсаў, адбывалася на працягу сотняў гадоў. У дзяржавах, якія пераходзяць да рынку, іх станаўленне павінна адбыцца за адносна кароткі час. Мэтай дадзенага артыкула з'яўляецца вызначэнне найбольш важных інстытутаў, што садзейнічаюць працэсу рэструктурызацыі прадпрыемстваў і галінаў эканомікі.

Працэс алакацыі рэсурсаў і інстытуты. Аналіз эфектыўнасці алакацыі рэсурсаў (resource allocation) з'яўляецца цэнтральнай праблемай эканамічнай тэорыі са старажытных часоў і сёння ўяўляе сабою неад'емны элемент сучаснай мікраэканомікі [1, р. 107]. Маржыналісцкае разуменне эканамічнай навукі замацавана ў азначэнні Л. Робінса, які ахарактарызаваў яе як навуку «якая вывучае чалавечыя паводзіны з пункту гледжання суадносінаў паміж мэтамі і абмежаванымі сродкамі, якія могуць мець рознае (alternative) выкарыстанне»¹ [2, с. 18]. Мэтаю эканамічнай дзейнасці лічыцца задавальненне чалавечых патрэбаў шляхам спажывання тавараў і паслуг. Апошнія ствараюцца ў працэсе вытворчасці і абмену і абмежаваны рэдкасцю рэсурсаў і магчымасцю тэхналогіяў. У гэтым кантэксце эфектыўнасць азначае дасягненне максімальнага задавальнення патрэбаў з улі-

кам наяўных рэсурсных і тэхналагічных абмежаванняў. Згодна з канцэпцыяй аптымальнасці Парэта, алакацыйная эфектыўнасць дасягаецца тады, калі ў межах дадзеных абмежаванняў змены ў выкарыстанні рэсурсаў (іх рэалакацыя) не могуць прывесці да павелічэння дабрабыту хаця б аднаго індывіда, не пагоршыўшы стан іншых. Паколькі веды пра патрэбнасці, рэсурсы і тэхналогіі рассяяны ў грамадстве, то эфектыўнае іх выкарыстанне можа быць дасягнута толькі на аснове выкарыстання пэўных механізмаў каардынацыі эканамічнай дзейнасці. Ф. А. Гаек пераканаўча паказаў, што гэтую ролю выконваюць веды (інфармацыя), што змяшчаюць у сабе цэны як аснова рынкавага механізму [4]. Праблема грамадства не проста ў тым, каб размясціць дадзеныя рэсурсы, а хутчэй у тым «як забяспечыць найлепшы спосаб выкарыстання рэсурсаў, вядомы любому прадстаўніку грамадства, для мэтай, адноснаю важнасць якіх ведаюць толькі гэтыя індывіды. ... гэта праблема выкарыстання ведаў, якія не дадзены кожнаму ва ўсёй паўнаце» [4, р. 520].

Такім чынам, праблема эканомікі не проста ў фізічным пераўтварэнні рэсурсаў, а ў стварэнні механізмаў, якія забяспечваюць стымулы для перадачы поўнай прыватнай інфармацыі ў працэсе алакацыі рэсурсаў. Па сутнасці, механізм алакацыі рэсурсаў – гэта набор вызначаных імпульсаў грамадства, якія разам прыводзяць да трансфармацыі зыходных рэсурсаў і размяшчэння пераўтвораных рэсурсаў паміж прадстаўнікамі грамадства [5, р. 4]. Згодна з Д. С. Нортам, базісную структуру, абапіраючыся на якую людзі на працягу ўсёй гісторыі стваралі парадак і імкнуліся панізіць нявызначанасць у працэсе абмену, ствараюць інстытуты. Разам з выкарыстоўваемай тэхналогіяй інстытуты вызначаюць велічыню трансакцыйных і трансфармацыйных выдаткаў і, такім чынам, рэнтабельнасць і прывабнасць той ці іншай эканамічнай дзейнасці

¹ У далейшым эканамісты вылучылі асноўны недахоп азначэння Робінса, якое не супадала з вывадамі Кейнса адносна магчымасці існавання раўнавагі ва ўмовах няпоўнай занятасці. Гэта супярэчыць выснове Робінса, што ўмовай існавання эканамічнай праблемы з'яўляецца абмежаванасць рэсурсаў. Сучасныя азначэнні эканамічнай навукі камбінуюць вылучаную Робінсам праблему алакацыі рэсурсаў з новымі тэорыямі занятасці, інфляцыі і эканамічнага росту, аснова якім паклалі працы Кейнса [3, с. 684].

[6, с. 151]. Дж. Ходжсан азначае інстытуты як «даўгавечныя сістэмы правілаў², што склаліся і ўкараніліся, і якія надаюць структуру сацыяльным узаемадзеянням» [7, с. 5]. Інстытутам, які ляжыць у аснове найбольш эфектыўнай эканамічнай сістэмы свету, з'яўляецца і рынак. Тым не менш інстытуцыянальныя аспекты рынкаў, прыкладамі якіх з'яўляюцца таварная біржа ці спажывецкі рынак, што знаходзіцца на гарадской плошчы, шырока ігнаруюцца [8, р. 980]. Але калі разгледзець найбольш істотны кампанент любога рынку – абмен, то апошні ўяўляе сабою кантрактны ўзаемаабмен правамі ўласнасці на тавары і паслугі. Такі абмен патрабуе агульнай мовы зносінаў для камунікацыі і вядзення перагавораў, набору прававых правілаў для падтрымкі выканання кантрактаў, усталяванай сістэмы правоў уласнасці і ўласнікаў (зацікаўленых у эфектыўным выкарыстанні рэсурсаў). Такім чынам, для ажыццяўлення абмену неабходны інстытуцыянальны фундамент. Таму характэрная для неакласічнай тэорыі пабудова эканамічнага аналізу на аснове пастулата «ў пачатку былі рынкі» з'яўляецца недакладнай, паколькі апошнія патрабуюць узнікнення і развіцця сістэмы інстытутаў.

Названыя вышэй рынкі маглі развіцца паступова без адзінага агульнага плана. Аднак іх выразныя арганізацыйныя рысы відавочныя. Напрыклад, існуюць правілы, якія вызначаюць, хто можа гандляваць, якія працэдуры ўзаемаадносін памяж бакамі. Права прадаваць на такім рынку можа рэгулявацца такім інстытутам, як дзяржава. Існуюць як фармальныя, так і нефармальныя правілы вядзення перагавораў і ўстанаўлення цэнаў³. Рынкі з'яўляюцца інстытутамі ў тым сэнсе, што гэта адносна ўстойлівыя структуры і мадэлі сацыяльных паводзін, якія з'яўляюцца агульнапрынятымі і стабільнымі, фіксуюць межы і надаюць форму дзейнасці людзей. Такім чынам, рынак – гэта інстытут,

² Тэрмін правіла трактуецца ў шырокім сэнсе, як прадпісанне ў сітуацыі X зрабіць У. Сюды ўключаюцца як нормы паводзін і традыцыі, так і юрыдычныя нормы. Прыкладамі інстытутаў з'яўляюцца грашовая і прававая сістэмы, дзяржава, правы ўласнасці, сістэма мераў і вагаў, мова зносінаў, правілы дарожнага руху, а таксама арганізацыі – прадпрыемствы, банкі, таварныя і фондавыя біржы.

³ Дадзеныя правілы могуць адлюстроўваць культурную спецыфіку краіны. Напрыклад, у Японіі не прынята гандлявацца, гэта разглядаецца як недавер да прадаўца і якасці тавару. Наадварот, на рынках Паўночнай Афрыкі і Сярэдняга Усходу спроба паніжэння цаны ў працэсе гандлю лічыцца неабходным рытуалам для ўзнікнення персанальных адносін памяж прадаўцом і пакупнікоў [8, р. 981].

дзе рэгулярна абменьваецца значная колькасць тавараў вызначанага тыпу, правілы і структуры якога фармуюць абменныя трансакцыі. Як адзначалася, абмен уключае кантрактнае пагадненне і абмен правамі ўласнасці. Рынкі дапамагаюць структурызаваць, арганізаваць і легітымізаваць трансакцыі абмену, яны падтрымліваюць працэдуры вызначэння цэнаў і гандлю, садзейнічаюць перадачы інфармацыі пра тавары, цэны, аб'ёмы, патэнцыяльных пакупнікоў і прадаўцоў. Такім чынам, рынкі – гэта арганізаваны і інстытуцыяналізаваны абмен [8].

Сучасная эксперыментальная эканоміка паказала, што ў працэсе мадэлявання функцыянавання рынкаў найбольш цяжкай задачай з'яўляецца распрацоўка правілаў і працэдураў, або інстытуцыянальнага механізму. Як адзначае Нобелеўскі лаўрэат В. Сміт, «немагчыма спраектаваць эксперымент па алакацыі рэсурсаў без дызайну адпаведнага інстытута ва ўсіх дэталях» [9, р. 923]. Па сутнасці, усё мноства інстытуцыйных структураў, у межах якіх або паміж якімі адбываюцца эканамічныя трансакцыі, з'яўляюцца механізмамі размяшчэння рэсурсаў. Тэорыя канструявання такіх механізмаў (mechanism design theory) дазваляе аналізаваць мноства альтэрнатыўных алакацыйных механізмаў і факусе ўвагу на стымуляцыйных абмежаваннях (incentive constraints) як не менш важных, чым рэсурсныя [10]. Ілюстрацыяй можа служыць сітуацыя з выкарыстаннем лясных рэсурсаў Беларусі: на сённяшні дзень гадавая нарыхтоўка не дасягае аб'ёму прыросту, што сведчыць аб адсутнасці рэсурсных абмежаванняў, але стымулы для больш глыбокай перапрацоўкі сыравіны недастатковыя.

Паколькі сіла і эфектыўнасць стымулаў непарыўна звязана з харакатрыстыкамі інстытутаў, апошнія вызначаюць эфектыўнасць інстытуцыянальнага механізму працэсу рэалакацыі (reallocate – размяшчаць зноў) рэсурсаў як на макра-, так і на мікраўзроўні эканомікі. У адносінах да прадпрыемстваў і галінаў эканомікі працэс рэалакацыі рэсурсаў характарызуе тэрмін «рэструктурызацыя».

Рэструктурызацыя як працэс рэалакацыі рэсурсаў. Трэба зазначыць, што першапачаткова тэрмін «алакацыя» стаў ужывацца ў мікраэканамічных даследаваннях і лінейным праграмаванні (працы Т.Ч. Купманса), тады як для абзначэння працэсу пераліву рэсурсаў з аднаго сектара эканомікі ў іншы традыцыйна выкарыстоўваецца тэрмін «структурныя змены» (structural changes). Пад апошнімі разумеюць «змены ў адноснай вазе значных кампанентаў арганізаваных індыкатараў эканомікі, такіх як на-

цыянальны прадукт і спажыванне, экспарт і ім-парт, насельніцтва і працоўная сіла» [11, с. 523]. Як правіла, сучасныя даследчыкі абмяжоўваюцца вывучэннем выкліканых працэсам эканамічнага росту структурных зрухаў у вышэйназваных агрэгаваных індыкатарах у выніку непасрэднага і ўскоснага ўплыву арганізацыйных і інстытуцыянальных зменаў⁴. Аднак аб'екты структурных зрухаў распаўсюджваюцца і на такія комплексныя феномены, як змены ў пачуцці шчасця і сістэмы каштоўнасцяў розных групаў грамадства.

Па сутнасці, макраўзроўневыя мадэлі даследавання структурных зрухаў з «эканомікі развіцця» (development economics) стварылі падмурак для вывучэння структурнай перабудовы ў трансфармацыйных краінах як на ўзроўні сектараў эканомікі, так і асобных прадпрыемстваў. Напрыклад, А. Бланшар разглядае рэалакацыю як механізм міжгаліновага пераліву рэсурсаў (на першым этапе з дзяржаўнага сектара ў прыватны, напрыклад, з прамысловасці ў сферу паслуг), тады як для зменаў унутры прадпрыемства выкарыстоўвае тэрмін «рэструктурызацыя», якая азначае «не толькі змены ў структуры ўласнасці, але таксама змены ў структуры і арганізацыі вытворчасці» [12, с. v–vi]. Не зусім карэктна рэалакацыю разумець так вузка, паколькі і ў выпадку рэструктурызацыі адбываецца змена ўласнікаў актываў, пачынаецца вытворчасць больш якаснай або новай прадукцыі (якая можа належаць да рынку іншай галіны), змяняюцца рынкі збыту, што, па сутнасці, азначае выкарыстанне фактараў вытворчасці для выпуску новых дабротаў. Такім чынам, і ў выпадку пераліву рэсурсаў з адной галіны ў другую,

⁴ Згодна з Ш. Ішыкавам, можна вылучыць два падыходы ў літаратуры па стуртурных зрухах [11, с. 523]. Першы з іх заснаваны на даследаванні статыстычна значных узаемасувязяў эканамічнага росту і структурных зменаў, выкарыстоўваючы супастаўленні паміж краінамі з рознымі пачатковымі ўмовамі і стратэгіямі развіцця. Напрыклад, С. Кузнец і Х.Б. Чэнеры услед за А. Фішэрам і К.Г. Кларкам, адзначалі, што з развіццём эканомікі вытворчасць перамяшчаецца з першаснага сектара (сельская гаспадарка, рыбалоўства, лясная гаспадарка, здабыча карысных выкапняў) у другасны (прамысловасць і будаўніцтва), а пасля ў трэцічны сектар (паслугі). Другі падыход канцэнтруецца на вывучэнні гістарычнага досведу групаў краін з падобнымі пачатковымі ўмовамі і эканамічнымі сістэмамі і распрацоўцы тэорый, якія тлумачаць структурныя зрухі (напрыклад, тэорыя індустрыялізацыі У.А. Льюіса шляхам «неабмежаванай прапановы» працоўнай сілы з перанаселенага аграрнага сектара ў капіталістычны сектар).

так і ў выпадку іх рэструктурызацыі ў межах прадпрыемства адбываецца чарговая рэалакацыя рэсурсаў з мэтай дасягнення максімальнага задавальнення патрэбаў з улікам рэсурсных і тэхналагічных абмежаванняў.

Для посттрансфармацыйных краінаў зараз актуальны факт, што рост прадукцыйнасці часта асацыюецца з большай акольнасцю (indirectness) вытворчасці, калі многія перадавыя тэхналогіі патрабуюць шырокай разнастайнасці спецыялізаваных матэрыялаў і паслугаў. У маларазвітых краінах адсутнасць мясцовых галінаў прамысловасці прыводзіць да распаўсюджвання простых метадаў вытворчасці ў галінах неглыбокай ступені перапрацоўкі, што, у сваю чаргу, азначае невялікі памер рынку для спецыялізаванай прамежкавай прадукцыі і не садзейнічае развіццю або адпачкаванню (springing up) прамежкавых галінаў. Наадварот, для развітых краін характэрна ўзнікненне сетак [4] высокаспецыялізаваных фірмаў (па сутнасці, гэта новая інстытуцыянальная форма каперацыі, якую часта называюць галіновым кластэрам), якія вырабляюць шырокае кола прамежкавай і канцовай прадукцыі.

У трансфармацыйных краінах, як і ў маларазвітых, вызначальную ролю ў працэсе рэструктурызацыі і развіцця адыгрываюць інстытуты, якія павінны або ўзнікнуць, або якасна трансфармавацца.

Уплыў інстытутаў на рэструктурызацыю прадпрыемстваў у пераходных краінах. Трансфармацыя планавых эканомік паступова ўзняла цікавасць да ролі інстытутаў у эканамічным развіцці. У Нобелеўскай лекцыі Р. Коўз адзначыў, што без адпаведных інстытутаў сапраўдная рынкавая эканоміка немагчыма [13, с. 714] і «маласэнсу абмяркоўваць працэс абмену без вызначэння характарыстык інстытуцыянальнага асяроддзя, у межах якога ён адбываецца, паколькі апошняе ўплывае на стымулы ажыццяўляць вытворчасць і на выдаткі заключэння здзелак (costs of transacting)» [13, с. 718]⁵. Эфектыўныя інстытуты паніжаюць трансакцыйныя выдаткі прадпрыемстваў [14], асіметрыю інфармацыі і схільнасць да апартуністыч-

⁵ Пры адсутнасці эфектыўных інстытутаў існуюць дадатныя трансакцыйныя выдаткі, і, як адзначае Коўз, ўзнікае магчымасць, што дзеянні ўраду (кіраванне прадпрыемствамі, рэгуляванне або падаткаабкладанне і субсідыі) змогуць даць лепшы вынік, чым перагаворы паміж індывідамі на рынку [13, с. 717]. Падобная сітуацыя ўзнікла на пэўным этапе пераходнага перыяду ў Беларусі, аднак з цягам часу магчымасці дзяржаўнага рэгулявання выконваць функцыі рынкавых інстытутаў вычэрпваюцца і ўзнікае сітуацыя, вядомая пад назвай «інстытуцыянальная пастка», калі высокія выдаткі на ўкараненне эфектыўных інстытутаў замацоўваюць дамінацыю неэфектыўных.

ных паводзінаў, заахвочваюць дадатковыя інвестыцыі і інавацыі, стымулююць эфектыўнае выкарыстанне наёмнымі менеджэрамі актываў прадпрыемства, садзейнічаюць іх ацэнцы і перамяшчэнню правоў уласнасці да найлепшых уласнікаў. Памяншэнне трансакцыйных выдаткаў пад уплывам інстытутаў садзейнічае таксама зніжэнню вытворчых (трансфармацыйных) выдаткаў. Такім чынам, інстытуты робяць непасрэднымі ўплыў на эфектыўнасць рашэнняў аб рэалакацыі рэсурсаў, ствараюць стымулы для пастаяннай рэструктурызацыі бізнесу і рэалізацыі інавацый.

Аднак у пачатку пераходнага перыяду акцэнт на інстытутах быў меншы, паколькі дамінавала думка, што развіццё інстытутаў будзе павольным і не зможа рабіць уплыў у кароткатэрміновым перыядзе [15, с. 676]. П. Мюрэл вылучае наступныя асноўныя тыпы інстытутаў (правілаў, нормаў) і арганізацый, якія іх генеруюць: 1) інстытуты, якія ўтвараюцца прыватнымі структурамі пры падтрымцы дзяржавы – нормы фондавага рынку, арбітражныя суды, камітэты па распрацоўцы стандартаў бухгалтарскага ўліку; 2) палітычныя інстытуты – заканадаўчыя органы, электаральныя працэдуры; 3) інстытуцыйна-падобныя паводзіны дзяржаўных адміністрацыйных структур – кантролю значынасці прававымі структурамі, стандарты кантроля якасці прадукцыі і аховы здароўя, рэгістрацыя патэнтаў патэнтным органам; 4) уплыў дзеянняў незалежных квазі-дзяржаўных структур – эмісіі і банкаўскага рэгулявання цэнтральнымі банкам, правіламі фондавага рынку ў абарону інвестараў, рашэнні і працэдуры ліцэнзійных органаў; 5) прававая сістэма, напрыклад гаспадарчае права (contract law), сістэмы вызначэння і абароны правоў уласнасці, заканадаўства па карпаратыўным кіраванні і кантроль за яго выкананнем, суды і судовыя выканаўцы [15, с. 678–689].

Бланшар і Крэмер [16] сцвярджаюць, што адсутнасць механізму выканання кантрактаў (contract enforcement mechanisms) была першачарговым фактарам значнага скарачэння вытворчасці ў пачатку трансфармацыйнага перыяду. Бланшар адзначае, што адным з найменш зразумелых пытанняў рэструктурызацыі ў транзітываючай эканоміцы з’яўляецца «спраектаваць прыватызацыю так, каб яна прывяла да рэструктурызацыі» [12, с. vi]⁶. У сувязі з вышэйска-

заным важным прадметам даследавання кірункаў удасканалення існай мадэлі эканомікі з’яўляецца істытуцыйналы механізм рэструктурызацыі прадпрыемстваў, пад якім прапаноўваецца разумець узровень эканамічнай сістэмы краіны (яе гаспадарчага механізму), што ўяўляе сабою сукупнасць арганізацыйных і прававых інстытутаў, сістэмы правоў уласнасці і дзяржаўнага рэгулявання, якія ствараюць стымулы да рэалакацыі эканамічных рэсурсаў (з аднаго віду дзейнасці ў другі або павышэння эфектыўнасці іх выкарыстання са зменай або без змены ўласніка) і ўзнаўлення сродкаў вытворчасці і чалавечага капіталу на інавацыйнай аснове.

Самастойнай праблемай з’яўляецца вызначэнне эфектыўных межаў прадпрыемстваў. Напрыклад, А. Бланшар лічыць, што пры цэнтралізаваным планаванні былі створаны стымулы, каб дзяржаўныя прадпрыемствы былі вельмі вялікімі, занадта вертыкальна інтэграванымі, каб «абараніць сябе ад збож’я ў пастаўках, што адрознівалася ад матывацыі, якая вяла да вертыкальнай інтэграцыі на Захадзе» [12, с. 46]. Таму цэнтральнай задачай пераходу ад плана да рынку можна лічыць рэарганізацыю групаў вытворчых прадпрыемстваў шляхам вертыкальнай і гарызантальнай дэзынтэграцыі з мэтай фармавання прамысловай структуры, якая забяспечвае мінімальныя выдаткі вытворчасці.

Адным з найбольш важных механізмаў, што ўзніклі ў рынкавай эканоміцы для забеспячэння эфектыўнага размяшчэння менеджэрамі эканамічных рэсурсаў, якія не з’яўляюцца іх уласнасцю, з’яўляецца інстытут карпаратыўнага кіравання (corporate governance). Праблему несупадзення стымулаў кіраўнікоў акцыянерных карпарацый (арганізацыйнай формы, што дазваляе прадпрыемству дзейнічаць у якасці юрыдычнай асобы, адрознай ад яго ўласнікаў, якія нясуць толькі абмежаваную адказнасць за даўгавыя абавязальніцтвы) і акцыянераў уздымаў яшчэ А. Сміт. У 1932 г. А. Берле і Г. Мінс падкрэслілі факт раздзялення ўласнасці і кантролю ў карпарацыях ЗША – сітуацыю, калі атрымальнікам рэшткавага даходу з’яўляюцца акцыянеры, а права кантролю прыняцця рашэнняў належыць менеджэрам [17, р. 15]. Пад уплывам Р. Коўза прадстаўнікі новай істытуцыйнальнай

дзейнасці, колькасці занятых, забеспячэнні пэўных аб’ёмаў інвестыцый і г. д., што ў пэўнай ступені з’яўляецца бар’ерам для змянення формы ўласнасці і далейшай рэструктурызацыі. Важна падкрэсліць, згаджаючыся з Д. Нортам, што «эфектыўныя інстытуты ўзнікаюць у грамадстве, якое мае ўбудаваныя стымулы да стварэння і замацавання эфектыўных правоў уласнасці» [6, с. 178].

⁶ Сённяшняя эканамічная тактыка ў Беларусі накіравана на рашэнне праблемы «як спраектаваць прыватызацыю так, каб яна прывяла да рэструктурызацыі ў патрэбным кірунку»: пры прыватызацыі прадпрыемстваў накладваюцца ўмовы на захаванне відаў

эканомікі пачалі актыўна вывучаць, па-першае, межы фірмаў і фактары іх змянення, па-другое, спосабы ўнутрыфірмавай каардынацыі (у акрэсленых межах фірмы) і размеркавання правоў прыняцця рашэнняў і рэшткавых даходаў. Менавіта апошняе і складае прадмет карпаратыўнага кіравання.

С. Джанкоў і П. Мюрэл прывялі ўскосныя сведчанні аб важнасці карпаратыўнага кіравання. Яны паказалі, што эфектыўнасць пасля прыватызацыі горшая ў тых прадпрыемстваў, уласнікі якіх у большай ступені залежаць ад інстытуцыянальнага асяроддзя (распыленыя індывідуальныя ўласнікі) [17]. Як правіла, карпаратыўнае кіраванне становіцца важным на пазнейшым этапе эканамічных пераўтварэнняў, калі становіцца ясным, што прыватызацыі або раздзяржаўлення недастаткова для павышэння ўзроўню эфектыўнасці прадпрыемстваў. Увогуле карпаратыўнае кіраванне складаецца з фармальных і нефармальных інстытутаў, якія разам фармуюць скаардынаваную сістэму, што дазваляе кіраваць узаемаадносінамі паміж менеджэрамі фірмы (інсайдэрамі) і інвестарамі (аўтсайдэрамі), а таксама іншымі зацікаўленымі бакамі (stakeholders). Гэтыя інстытуты ўключаюць заканадаўства краіны аб прадпрыемствах і каштоўных паперах, правілы вядзення бухгалтарскага ўліку, дзейсныя прынцыпы карпаратыўнага кіравання, практыка і этыка вядзення бізнесу [18, р. 16].

Заклучэнне. Праведзенае даследаванне дазваляе зрабіць выснову, што працэс рэструктурызацыі прадпрыемстваў мае асаблівасці ў посттрансфармацый эканоміцы Беларусі. Асаблівасці, звязаныя з тым, што на першы план выходзяць стымуляцыйныя абмежаванні, якія могуць нават у большай ступені, чым рэсурсныя, стрымліваць эканамічны рост. Паколькі сіла і эфектыўнасць стымулаў неразрыўна звязаны з характарыстыкамі структур кіравання трансакцыямі (напрыклад, вертыкальна інтэграваная вытворчасць або кантрактацыя незалежных арганізацый), важна, каб развіццё апошніх не стрымлівалася інстытуцыянальнымі характарыстыкамі эканомікі краіны, якія вызначаюць інстытуцыянальны механізм рэструктурызацыі.

Літаратура

1. Reiter, S. Efficient allocation / S. Reiter // The new Palgrave: a dictionary of economics: in 4 vol. / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. – London: Macmillan, 2004. – Vol. II. – P. 107–120.
2. Роббинс, Л. Предмет экономической науки / Л. Роббинс // THESIS. – 1993. – Vol. 1, № 1. – P. 10–23.
3. Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; пер. с англ.; науч. ред. В.С. Автономов. – М.: ИФРА-М, 2004. – xii, 931 с.
4. Hayek, F. A. The use of knowledge in society / F. A. von Hayek // American economic review. – 1945. – Vol. 35, № 4. – P. 519–530.
5. Ichiishi, T. The cooperative nature of the firm / T. Ichiishi. – Cambridge: Cambridge University Press, 2005. – xi, 230 p.
6. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. – М.: Начала, 1997. – 190 с.
7. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
8. Hodgson, G. M. Markets as institutions / G. M. Hodgson // Encyclopedia of political economy: in 2 vol. / ed. by P.A. O'Hara. – London: Routledge, 2001. – Vol. 2. – P. 980–983.
9. Smith, V. L. Microeconomic systems as an experimental science / V. L. Smith // American economic review. – 1982. – Vol. 72, № 5. – P. 923–955.
10. Hurwicz, L. The design of mechanisms for resource allocations / L. Hurwicz // American economic review. – 1973. – Vol. 63, № 2. – P. 1–30.
11. Ishikawa, S. Structural change / S. Ishikawa // The new Palgrave: a dictionary of economics: in 4 vol. / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. – London: Macmillan, 2004. – Vol. IV. – P. 523–525.
12. Blanchard, O. The economics of post-communist transition / O. Blanchard. – New York: Oxford University Press, 1997. – xiii, 149 p.
13. Coase, R.H. The institutional structure of production / R.H. Coase // American economic review. – 1992. – Vol. 82, № 3. – P. 713–719.
14. Валетка, У.У. Удасканаленне структуры лесагаспадарчых устаноў на аснове выкарыстання тэорыі трансакцыйных выдаткаў / У. У. Валетка // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление; редкол.: А. В. Неверов (гл. ред. серии) [и др.]. – Минск, 2007. – Вып. XV. – С. 208–212.
15. Murrell, P. Institutions and firms in transition economies / P. Murrell // Handbook of new institutional economics / ed. by C. Menard, M.M. Shirley. – Dordrecht: Springer, 2005. – Ch. 26. – P. 667–699.

16. Blanchard, O. Disorganization / O. Blanchard, M. Kremer // *Quarterly journal of economics*. – 1997. – Vol. 112, № 4. – P. 1091–1126.

17. Tirole, J. *The theory of corporate finance* / J. Tirole. – Princeton: Princeton University Press, 2006. – xii, 644 p.

18. Djankov, S. Enterprise restructuring in transition: a quantitative survey / S. Djankov, P. Murrel // *Journal of economic literature*. – 2002. – Vol. XL, № 3. – P. 739–792.

19. *Corporate restructuring and governance in transition economies* / ed. by B. Dallago and I. Iwasaki. – London: Palgrave, 2007. – xvi, 320 p.

20. Shleifer, A. A survey of corporate governance / A. Shleifer, R.W. Vishny // *Journal of finance*. – 1997. – Vol. 52, № 2. – P. 737–783.

21. Tirole, J. Corporate governance / J. Tirole // *Econometrica*. – 2001. – Vol. 69, № 1. – P. 1–35.