

Учреждение образования
**«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

В. В. Валетко, Н. Г. Синяк

**ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЛЕСНОМ
ХОЗЯЙСТВЕ БЕЛАРУСИ**

Монография

Минск 2010

УДК 630*79(078.5)
ББК 65.9(2)34
В 38

Рецензенты:

профессор кафедры экономики промышленных предприятий БГЭУ, доктор экономических наук, профессор П.С. Гейзлер;
ведущий научный сотрудник ИЭ НАНБ, кандидат экономических наук, доцент В.А. Акулич.

Валетко, В. В.

В 38 Проблемы институциональных преобразований в лесном хозяйстве Беларуси: монография / В. В. Валетко, Н. Г. Синяк. – Мн.: БГТУ, 2010. – 280 с.

ISBN 985-434-

Монография представляет собой попытку теоретического и практического обоснования направлений преобразований институциональной структуры производства в лесном хозяйстве Беларуси. Показано, что именно в институциональной структуре производства, основанной на конкуренции, концентрируются внутренние стимулы эффективного использования лесных ресурсов.

Подходы новой институциональной экономической теории использованы при разработке направлений совершенствования институциональной структуры производства в лесном хозяйстве. Предлагаемая поэтапность и постепенность реформирования, включающая подготовку к каждому этапу законодательной и нормативной базы, позволит эволюционно перейти к более эффективной модели лесного хозяйства Беларуси.

УДК: 630*79(078.5)
ББК 65.9(2)34
ISBN 985-434-

© Валетко В.В., Синяк Н.Г., 2010
© Учреждение образования
«Белорусский государственный
технологический университет», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Институциональная структура производства: взгляд через призму экономической системы	7
1.1 Институциональные основы экономической системы	7
1.2 Роль системы прав собственности как института экономической системы	27
1.3 Содержание институциональной структуры производства	39
Список использованных источников к главе 1	62
2 Структурные изменения в лесном хозяйстве зарубежных стран	71
2.1 Опыт реформирования лесного хозяйства Польши	71
2.2 Преобразования структуры лесного хозяйства Канады	80
2.3 Контрактация и лесное планирование в Литве	85
2.4 Изменения модели лесного хозяйства России	94
Список использованных источников к главе 2	105
3 История развития и состояние экономики лесного хозяйства Беларуси на современном этапе	108
3.1 История развития лесного хозяйства Беларуси в XX ст.	108
3.2 Анализ экономического состояния и структуры лесного хозяйства Беларуси на современном этапе	116
3.3 Совершенствование институциональной структуры производства в лесном хозяйстве Беларуси	137
Список использованных источников к главе 3	145
4 Преобразования институциональной структуры лесного хозяйства Беларуси	154
4.1 Организация управления лесным хозяйством республики	154
4.2 Выбор оптимальной организационно–правовой формы организационной структуры управления лесохозяйственной организацией	158

4.3	Стратегия поэтапных преобразований в лесном хозяйстве Беларуси	175
4.4	Направления развития системы планирования	193
	Список использованных источников к главе 4	224
5	Перспективные направления развития лесного хозяйства Беларуси	229
5.1	Перспективы развития государственно–частного партнерства в лесном хозяйстве Беларуси	231
5.2	Развитие лесных концессий в Беларуси	245
5.3.	Оценка инвестиционной привлекательности лесного хозяйства в сравнении с другими отраслями экономики	265
	Список использованных источников к главе 5	272
	Заключение	276

Введение

Перед организациями лесного хозяйства Беларуси и органами государственного управления в настоящее время остро стоит проблема повышения эффективности функционирования организаций отрасли. Решение данной проблемы возможно при условии преобразований институциональной, в том числе организационно-управленческой, структуры производства в лесном хозяйстве с целью формирования модели отрасли, способной адаптироваться к изменяющимся внешним и внутренним ограничениям, поддерживать устойчивое развитие на основе эффективного многоцелевого лесопользования и содействовать повышению благосостояния общества. Данная монография представляет собой попытку как теоретического обоснования направлений данных преобразований, так и разработку ряда практических рекомендаций по реструктуризации отрасли.

В первой главе делается попытка теоретического обоснования факторов эффективного и устойчивого развития отрасли в контексте сложившейся экономической системы. С этой целью после изучения институциональных основ функционирования и развития экономической системы рассматривается институциональная структура производства в лесном хозяйстве, являющаяся основой экономического механизма функционирования отрасли. Именно в институциональной структуре производства, основанной на конкуренции, концентрируются внутренние стимулы эффективного использования лесных ресурсов. Без конкуренции отсутствуют или по крайней мере значительно ослабевают стимулы для снижения затрат, тем более если они частично финансируются за счет бюджетных средств и их экономия не рассматривается как дополнительный доход. Конкуренция среди субподрядчиков на стадиях выполнения как лесохозяйственных, так и лесозаготовительных работ позволит не только поставлять на рынок более качественную продукцию, но и повысить доходность и, следовательно, финансовую устойчивость лесохозяйственной стадии. Именно в этом заключается основная цель разделения функций управления, контроля и хозяйственной функции в ходе институциональных преобразований в отрасли.

В связи с различными возможными комбинациями контрактных отношений по поводу передачи прав собственности на круглый лес и

выполнения лесохозяйственных и лесозаготовительных работ, возникают вопросы оптимального разделения видов деятельности сегодняшних лесхозов. Следует ли выделить лесохозяйственное, лесозаготовительное и деревообрабатывающее производство в самостоятельные предприятия, либо реализовать некоторую их комбинацию? Какова должна быть их организационно-правовая форма и организационная структура управления? Решение данных вопросов является частью реформирования экономического механизма функционирования отрасли, в связи с чем в работе им посвящено значительное внимание. Чрезвычайно полезными для поиска ответа на данные вопросы являются методологические подходы новой институциональной экономической теории, в основе которых лежат работы Нобелевских лауреатов Рональда Коуза и Оливера Уильямсона.

Во второй главе уделено внимание опыту институциональных преобразований в лесном хозяйстве зарубежных стран, более подробно рассмотрен опыт Польши, Канады и России.

В третьей главе монографии кратко рассмотрена история развития лесного хозяйства Беларуси с конца XIX ст. до настоящего времени, сделан анализ экономического состояния и структуры лесного хозяйства Беларуси на современном этапе. Основной целью данной главы является попытка раскрыть причины и факторы, сдерживающие рост эффективности отрасли. Анализ подтверждает необходимость использовать резервы внутренних преобразований в отрасли, направленных на рост ее окупаемости в результате действия конкурентных механизмов реализации древесины, а также необходимость создания стимулов для глубокой переработки древесного сырья на уровне лесного сектора в целом.

В четвертой главе подходы институционального проектирования использованы при решении вопросов совершенствования институциональной структуры производства в лесном хозяйстве. Рассмотрены проблемы выбора оптимальной организационно-правовой формы организаций лесного хозяйства и направлений изменения организационной структуры управления лесохозяйственной организацией. Далее предлагается поэтапное совершенствование экономического механизма функционирования лесного хозяйства. Внедрение института товарной биржи и конкурса на выполнение лесохозяйственных мероприятий позволяет достичь эффекта от разделения видов деятельности сегодняшнего лесхоза за

счет специализации лесничеств на функциях управления лесным фондом, а промышленной деятельности – на хозяйственной функции: рубках леса и оказании лесохозяйственных услуг, а также переработке лесоматериалов при наличии современного оборудования и технологий. Контроль выполнения лесохозяйственных и лесозаготовительных работ, оставаясь неотрывной частью текущей деятельности лесничеств, должен быть также передан специализированной структуре. Предлагаемая поэтапность и постепенность реформирования, включающая подготовку к каждому этапу законодательной и нормативной базы, позволит эволюционно перейти к более эффективной модели лесного хозяйства Беларуси.

Четвертая глава также включает вопросы планирования как элементу национальной лесной политики и важному механизму развития лесного хозяйства в период реформирования. Выявлены недостатки существующей системы планирования и направления ее совершенствования на современном этапе. Главным из них является отсутствие научно обоснованных планов развития лесхозов на длительную перспективу, что сковывает инициативу работников лесного хозяйства в достижении эффективных путей развития и комплексности планов, где долгосрочное, среднесрочное и текущее планирование было бы увязано и обусловлено выбранной стратегией развития лесного хозяйства.

В пятой главе монографии раскрываются механизмы развития частно-государственного партнерства и концессий в Беларуси. Отмечается, что для развития данных механизмов и привлечения частного капитала, предприятиям отрасли придется использовать современные подходы к оценке эффективности и инвестиционной привлекательности предприятий и отрасли, необходимы динамические расчеты, позволяющие оценить отрасль (и прежде всего сами организации) как объект инвестирования. Предложенная в работе методика позволяет оценить не только инвестиционную привлекательность, но и эффективность бизнеса и наглядно показывает, какой сектор экономики (предприятие, бизнес) является наиболее привлекательным с точки зрения инвестора.

Подготовленной работой авторы надеются инициировать всплеск интереса к вопросам преобразований в лесном хозяйстве как среди представителей академической среды, так и практиков. Появлению данной монографии содействовала финансовая поддержка Министерства лесного хозяйства в ходе выполнения НИР

«Разработать научно обоснованные экономические критерии, условия и нормативы перехода организаций лесного хозяйства на самофинансирование с учетом интересов смежных отраслей народнохозяйственного комплекса» ГНТП «Леса Беларуси» (2005 г., руководитель профессор И. П. Воробьев) и НИР «Разработать положения по совершенствованию управления и ведения лесного хозяйства» ГНТП «Управление лесами и рациональное лесопользование» (2006-2008 гг., руководитель доцент Н. Г. Синяк). Авторы выражают признательность профессору А. В. Неверову, а также специалистам организаций Министерства лесного хозяйства за ценные замечания и пожелания, высказанные в ходе обсуждения отдельных положений работы. Тем не менее, высказанная на страницах книги позиция авторов может не совпадать с точкой зрения Министерства лесного хозяйства. Авторы несут полную ответственность за возможные ошибки и неточности, допущенные при подготовке монографии. Автором глав 1–3 является В. В. Валетко, глава 4 разработана совместно В. В. Валетко и Н. Г. Синяком, автором главы 5 является Н. Г. Синяк. Многие идеи монографии являются продуктом обсуждения и были предметом дискуссий, в частности на Научно-технических конференциях БГТУ.

Представленные в монографии результаты являются лишь частью выполненных исследований проблем экономики лесного хозяйства, в том числе прикладного характера. В частности, под руководством Н. Г. Синяка были внедрены «Рекомендации по разработке бизнес-планов развития организаций лесного хозяйства на год» (приказ МЛХ № 310 от 11.12.2007 г.) и «Методические указания по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в системе министерства лесного хозяйства Республики Беларусь» (приказ МЛХ № 342 от 31.12.2008 г.).

Исследования широкого круга вопросов экономики лесного хозяйства и повышения эффективности управления имуществом отрасли в настоящее время продолжаются на вновь созданной кафедре организации производства и экономики недвижимости БГТУ. Авторы выражают искреннюю благодарность руководству Белорусского государственного технологического университета за созданные для научной работы условия.

1 Институциональная структура производства: взгляд через призму экономической системы

1.1 Институциональные основы экономической системы

Экономическая система Беларуси, как и других посткоммунистических стран, претерпела значительные изменения с начала периода рыночной трансформации. На данный процесс существенное влияние оказала также углубляющаяся глобализация. Несмотря на наличие некоторых общих отправных постулатов рыночных реформ (Вашингтонский консенсус), стратегия и тактика преобразований в странах ЦВЕ и СНГ значительно отличались. При сходной цели – совершенствовании экономической системы для повышения эффективности использования ресурсов как основы экономического роста, инструменты различались весьма существенно. После 20 лет реформ вряд ли будет ошибкой заключить, что наибольшие межстрановые отличия возникли в сфере институционального реформирования. Именно отличие в институтах является одной из основных причин того, что в настоящее время на повестке дня выбора направлений дальнейших реформ в посткоммунистических странах стоит так называемый диагностический подход [1]. Д. Родрик подчеркивает, что данный подход в своей основе направлен снизу вверх: он поддерживает внутренний диагностический анализ внутри стран, предостерегает международные организации от единообразных и чрезмерных ограничений в отношении мер экономической политики, и если даже не выявляются четко ограничения для развития, то создаются рамки для обсуждения возможных решений [1, с. 365].

Не случайно проблема совершенствования институциональной среды как фактора экономического роста в последнее время глубоко изучается как в развитых, так и в развивающихся странах мира¹. Особое внимание совершенствованию экономических институтов уделяется в исследованиях по переходным странам. В Докладе ЕБРР о процессе перехода за 2007 реформы разделены на три очереди проведения: реформы первой очереди – построение основ рыночного

¹ Важный вклад в изучение проблем становления и развития экономических институтов внесен нобелевскими лауреатами по экономике Р. Коузом, Д. Нортон, О. Уильямсоном, а также другими представителями новой институциональной экономики, эволюционной теории и т. наз. мэйнстрима.

хозяйства (приватизация малых предприятий, либерализация цен и курсового режима); реформы второй очереди – углубление рыночных процессов (приватизация крупных предприятий и укрепление финансовых институтов); реформы третьей очереди – стабилизация функционирования рыночных механизмов – это самые сложные из реформ: они нацелены на кардинальную перестройку систем корпоративного управления на предприятиях, становление организационных структур, ограждающих и стимулирующих развитие конкуренции, и на коммерциализацию функционирования инфраструктурного хозяйства [2, с. 9]. Здесь мы не будем возвращаться к вопросу об очередности реформ, а точнее важности их одновременности и системности, на чем мы, как и многие другие экономисты, настаивали ранее [3]. Растущее понимание роли институтов и важности изучения институциональных преимуществ разных экономических систем привело к активному развитию «новой компаративной экономической теории» [4] и «новой компаративной политической экономии» [5]. Причем возрождение интереса связано с переключением внимания на сравнение капиталистических стран с целью исследования того «существенного влияния, которое институты оказывают на экономическое развитие» [4, с. 596]. П. Ботке отмечает, что в центре внимания должен быть вопрос «как альтернативные политические, правовые и культурные системы (arrangements) воздействуют на экономическую эффективность» [5]. Признавая, что понимание свойств и структуры эффективных экономических систем является центральной задачей экономистов [6, с. 5], мы признаем важность понимания институтов.

С целью лучшего восприятия наших предложений по институциональным преобразованиям в лесном хозяйстве в контексте общего процесса совершенствования экономической системы необходимо хотя бы кратко остановимся на структуре экономической системы и классификации институтов или институциональных механизмов.

Понятие экономической системы определяется по-разному в разных смысловых контекстах [7, с. 869–871]. Во-первых, оно может означать народное хозяйство, рассматриваемое как система. Во-вторых, оно может относиться ко всем типам поведения и институтов, связанным с удовлетворением материальных потребностей в самом широком смысле. В-третьих, иногда в качестве синонима экономической системы употребляется понятие хозяйственного строя

(англ. Economic order, нем. Wirtschaftsordnung), хотя последний чаще употребляется в смысле подмножества элементов экономической системы, поддающихся законодательному регулированию или изменению. В немецкоязычной терминологии этому соответствует также понятие конституции экономики, хозяйственное право.

Экономисты трактуют рыночное хозяйство и централизованно планируемую экономику как чистые модели экономических систем, не имеющих никаких общих черт, но при описании реально существующих в мире типов экономических систем признается наличие ряда общих черт. Таким образом, оба типа считаются смесью двух чистых систем. Отмечается [7, с. 871], что в странах с плановой экономикой понятие экономической системы предпочитали заменять понятием производственных отношений, имевшим и такое смысловое звучание. И в то же время различали капиталистическую и социалистическую систему. Понятие системы управления народным хозяйством и хозяйственного механизма (англ. Economic mechanism, нем. Wirtschaftsmechanismus) часто употребляется как синонимы, хотя последний можно также трактовать в узком смысле как механизм, применяющий косвенные методы экономического управления (экономическое регулирование).

Экономическая система – это лишь один из многих типов систем. Система – это совокупность объектов, идей или видов деятельности, объединенных некоторой регулируемой формой взаимодействий и взаимовлияния [8]. При этом система рассматривается не как некая естественная категория, а как удобная когнитивная конструкция [9], описать которую можно ответив на вопросы: *что* организовано и *как* эти компоненты связаны друг с другом. Согласно М. Борнштайну, экономическая система включает взаимодействия организаций участников вовлеченных, в соответствии с определенными правилами и приказами, в производство, распределение и использование товаров и услуг [8, с. 4]. Другими словами ЭС можно рассматривать как набор правил (set of arrangements) в соответствии с которыми сообщество определяет 1) что будет произведено, 2) как это будет произведено, включая а) используемые институты и инструменты и б) способы размещения ресурсов, и 3) как результирующий личный доход и притязания на товары и услуги будут распределяться и перераспределяться между домашними хозяйствами [8]. Дадим развернутые определения ключевых элементов систем. *Участниками* системы могут быть

индивиды или их группы. В процессе *взаимодействия* участников их действия одновременно или впоследствии оказывают влияние на других участников. Приказы и правила регулируют данные взаимодействия. *Приказы* – это сообщения с установленным сроком, требующие определенного ответа от участников, к которым они адресуются. *Правила* – это сообщения, которые оговаривают (или ограничивают) на неопределенный период действия участников (их группы) в определенных условиях. *Организации* состоят из набора участников, которые регулярно взаимодействуют в соответствии с правилами и приказами для выполнения видов деятельности, составляющих цель организации. *Мотивация* участника является функцией, определяющей полезность для него результата каждого образа действий. Мотивации обуславливают реакцию на приказы и правила также внутри организаций. Таким образом, изучение системы включает анализ взаимодействий в организациях, включая структуру организаций, приказов и правил, направляющих деятельность, и мотивации, обуславливающие реакцию участников на данные сигналы.

Выше изложена классическая концепция экономической системы, сформированная к началу 1990-х гг. Среди множества сил, влияющих на ЭС и определяющих ее характер, укрупнено выделяют три основные группы: уровень экономического развития, социально-культурные факторы и природные (географические) факторы. Среди социально-культурных сил наибольшее влияние на развитие ЭС оказывает социальная стратификация, привычки, традиции, ценности и убеждения общества, а также идеология². Согласно М. Борнштайну, природа и функционирование ЭС определяется тремя условиями, которые зависят от характера и степени государственной интервенции в экономику: способом выявления *функции социальных предпочтений* (выражение индивидуальных предпочтений через личный выбор или политический процесс выборов, либо предпочтений нелегитимно правящей группы), ее *институтами* и *инструментами* (институты определяются как относительно фундаментальные организационные

² Идеология – это набор идей и ценностей, которыми руководствуются индивиды и организации из них состоящие в процессе интерпретации внешней среды, выбора целей в отношении ее поддержания или изменения, а также средств достижения этих целей. Идеология воздействует на ЭС путем влияния на цели и средства: на выбор целей и приоритетов, институтов и инструментов системы, способов их использования, а также отношений к изменению целей и институтов. Проблема в том, что идеологии могут быть ошибочными, направленными скорее на рационализацию того, что уже делается, чем на выявление реальной мотивации [8, с. 6].

отношения, которые часто предписаны законами и которые не так легко изменить как инструменты), *моделями аллокации ресурсов и распределения доходов*³. Последние генерируются взаимодействием институтов и инструментов. К *институтам* М. Борнштайн относит в первую очередь фирмы, домашние хозяйства, рынки, банки, профсоюзы, государственные органы, а к *инструментам* – фискальные, монетарные, изменение валютных курсов, прямой контроль (путем финансирования производства, размещения заказов, контроля цен и заработной платы) и изменение институциональных рамок (например, системы прав собственности или правил функционирования рынков).

Автор отмечает, что при сравнении ЭС наиболее часто используется тип собственности на средства производства, однако, по мнению ученого, существует тенденция более важным параметром считать модель аллокации ресурсов и распределения доходов. В то же время автор несколько противоречит себе, когда ниже признает, что структура собственности является определяющим фактором распределения доходов и источником влияния при формулировании предпочтений общества [8, с. 30]. Впрочем, не менее важное системное значение структура прав собственности оказывает и на аллокацию ресурсов, что будет нами показано ниже.

Э. Дойл определяет экономическую систему как сеть взаимодействий между индивидами, экономическими единицами и институтами, которые определяют наилучшее использование ресурсов с целью удовлетворения конкурирующих потребностей [10, с. 30]. Пожалуй наиболее распространенным среди современных западных экономистов является представление экономической системы как комбинации двух характеристик: механизма размещения ресурсов и формы собственности на ресурсы [11, с. 38]. При этом размещение ресурсов – это метод определения, какие товары и услуги

³ Выделяются три комплементарных подхода к определению модели аллокации ресурсов и распределения доходов. Во-первых, «централизация-децентрализация» (рассматриваются точки принятия экономических решений, правила их принятия и изменения иерархической структуры). Во-вторых, «приказ-добровольный обмен» (аллокация ресурсов по приказу либо как реакция на потоки денег и цены на рынках). В командной экономике деньги и цены также могут использоваться, но выполняют они лишь «второстепенную аллокацию», помогая реализации запланированных объемных параметров, а часто наоборот вступая в противоречия с планами, индуцируя их нарушение. И, в-третьих, «планирование-рынок» фокусирует внимание на характере и степени государственной интервенции в экономику посредством планирования, отражая размах и детализированность планирования, степень участия нижних уровней принятия решений, применяемые инструменты и механизмы адаптации [8, с. 10].

производить, как их производить и для кого. Авторы выделяют три основных механизма размещения ресурсов: экономика, основанная на традициях, централизованно планируемая экономика и рыночная экономика [11, с. 33-34]. Подобное описание структуры ЭС несколько упрощает ее реальную сложность.

И. Ньюбергер утверждает, что процесс принятия решений в большей степени, чем формы собственности, объясняют сравнительные отличия ЭС (*но не их эффективность* – В.В.) в современном мире⁴. В любой ЭС ученый выделяет четыре ключевые структуры: принятия решений, мотивационную, информационную и координационную [12, с. 18-19]. Автор не отводит правам собственности первостепенную роль, поскольку реальная сила последних может значительно варьировать – от полного контроля над объектом собственности до его отсутствия. В то же время предлагается рассматривать правовые и не подпадающие под действие закона (*extralegal*) санкции, такие как права собственности, традиции, бюрократические должности, подтверждающие права на принятие решений на разных уровнях. Системы принятия решений автор классифицирует по степени децентрализации (полная централизация, административная децентрализация, манипулятивная централизация, полная децентрализация). Мотивационная структура обеспечивает соответствующие стимулы (в основном в форме материальных благ, а также нематериального вознаграждения) путем принятия целей участников как данных либо изменяя их путем принуждения. Три важнейших типа информационных сигналов включают цены; данные о ресурсах, выпуску, мощностях и т.д.; команды. Координационная система направляет решения обособленных единиц тремя способами: на основе традиций, рыночных отношений или планирования. В дополнение к координационным механизмам экономическая система обеспечивает механизмы реализации решений: в обществах, основанных на традициях, выполнение реализуется на основе добровольного подчинения традиции или под давлением угрозы остракизма; в рыночной системе – через действие ценовой системы; в плановой системе – обычно путем информационных сообщений в форме команд с вышестоящего уровня (теоретически эта роль может выполняться

⁴ Акцент на аспекте принятия решений как характеристике ЭС делался гораздо раньше – см., например [13].

кибернетической системой, путем установления цен плановыми органами, путем принуждения или даже путем добровольной кооперации). Все перечисленные механизмы содержат мотивационные и информационные компоненты и могут рассматриваться как аспекты соответствующих структур ЭС. С ними также тесно связаны различные виды экономической политики – монетарной, фискальной, антимонопольной, – которые проводятся правительствами в любой экономической системе.

С. Коэн видит расположение и взаимодействие агентов в определенных поведенческих установках (*behavioural settings*) в качестве ключа к пониманию эволюции экономических систем. В качестве основных поведенческих установок он рассматривает домашнее хозяйство, фирмы и государство, механизмы координации в которых имеют соответственно социологическую, экономическую и политическую природу [14, с. 3-4]. По сути, выделенные поведенческие установки и мотивы поведения в них (социальное участие и взаимный обмен, максимизация прибыли и соискание политической ренты) представляют собой институты разного уровня, что позволяет отнести данный подход изучения экономических систем к институциональному.

Необходимо отметить, что в настоящее время в научной литературе наблюдается конвергенция дефиниций термина «экономическая система» к их определению как набора правил размещения ресурсов посредством системы формальных и неформальных институтов [15, с. 275], когда «сами экономические системы стран проектируются для аллокации ресурсов через производственную систему» [15, с. 278]. Известный специалист в области развития ЭС Ф. Прайор отмечает, что «экономическая система содержит всю полноту институтов и организаций, которые определяют отношения собственности в данном обществе и которые направляют и влияют на распределение товаров и услуг» [16, с. 3].

Крайне важным является вопрос о том, в какой мере ЭС определяется экономическими, а в какой – институциональными параметрами. Х. Демсец справедливо утверждает, что закон спроса на практике действует в любом типе экономической системе [17, с. 1]. В то же время нельзя полностью согласиться с Х. Демсецем в том, что зависимость между стоимостью единицы произведенной продукции (измеренной в единицах затраченных на производство ресурсов) и объемом производства является вопросом технологии, а не

экономической системы. Это не так, поскольку идентичные технологии в разных ЭС не гарантируют ни равенства издержек (например, при разных транзакционных издержках цена исходного сырья по определению будет отличаться), ни того, что будет запланирован экономически эффективный объем производства (например, в случае «сознательного» перепроизводства как следствия политики сохранения избыточной занятости). Данное наблюдение наталкивает на простую (но не вполне очевидную) мысль, что отличия в затратах на производство экономических благ в разных экономических системах наряду с технологическим отставанием являются следствием отсталости институтов, что обуславливает высокие транзакционные издержки. Оба эти фактора в равной степени определяют отставание страны по конкурентоспособности. Наша базовая гипотеза как раз и заключается в том, что экономическое развитие блокируется в первую очередь именно на институциональном уровне. Экономические законы и обуславливающее их экономическое поведение людей (включая подчеркнутые еще А. Смитом эгоизм и психологическую склонность к обмену и акцентированные Й. Шумпетером предпринимательские способности к внедрению инноваций, придающие экономической системе динамику [18]) действительно схожи в любом типе экономических систем, а основные отличия последних, в чем можно полностью согласиться с Х. Демсецом, «лежат в сфере ограничений, налагаемых на человеческое поведение» [17, с. 1]. Таким образом, институты имеют определяющее значение для эффективности ЭС.

Вопрос о критериях эффективности ЭС позволим себе опустить (пожалуй, наиболее полное изложение вопроса можно найти у Ф. Прайора [16]), здесь же остановимся на институтах и их роли в экономике. При этом мы не стремимся к исчерпывающему обзору исследований о роли институтов, а скорее нацелены на представление некоторой комбинации определений и классификаций институтов, раскрывающих их сущность. В этой связи позволим себе ориентироваться на авторитетные первоисточники. Заметим лишь, что при изучении институтов у исследователей переходных стран, в том числе и Беларуси, доминирует скорее их макроразумение как безликих «правил игры», изложенное, например, в работах Д. Норда [19], Дж. Ходжсона [20]. Гораздо реже акцент делается на изучении микроаспектов конкретных институциональных механизмов, основой

чего может служить методология О. Уильямсона⁵ [21]. Данная «особенность» была характерна и для наших исследований [22], что не помешало сделать верные и сегодня заключения, однако не позволило предложить конкретный алгоритм запуска механизмов институциональных изменений.

В частности, в качестве ключевого барьера для реструктуризации промышленности мы рассматривали институциональные ограничения, которые «вызваны несистемностью реформ, следствием чего являются отсутствие конкуренции и базовых рыночных институтов, необходимых для успешного функционирования рынка: института эффективных собственников, малого бизнеса, банковского сектора с достаточными кредитными ресурсами, мобильного рынка капитала и рабочей силы и т.д. Существующая запутанная нормативно-правовая база усложняет ведение бизнеса и принятие решений. Новейшие исследования в области трансформации экономики (теория «институциональных ловушек») доказывают, что деятельность хозяйственных субъектов одновременно в рамках старых и новых институтов при слабости последних тяготеет к режиму производственной рецессии» [22, с. 36–37]. Далее мы отмечали, что «первоочередной задачей является преодоление именно институциональных ограничений. Как отмечалось, создание базовых рыночных институтов не требует больших финансовых затрат, скорее загружает кропотливой и ответственной работой государственный аппарат и требует твердых политических решений. Трудность состоит и в том, что в развитых странах указанные институты создавались и совершенствовались десятки лет, а в условиях трансформации их необходимо создать в течение среднесрочного периода. Однако выгоды от стабильных институтов, оказывающих общесистемное позитивное влияние на деятельность субъектов экономики, несоизмеримо больше затрат на их создание. Применительно к процессу реструктуризации промышленности преодоление институциональных ограничений позволит частично преодолеть финансовые и ресурсно-технологические ограничения. Стабильная бизнес-среда будет содействовать привлечению иностранных инвестиций, в том числе в

⁵ Мы согласны с точкой зрения, которую поддерживает О. Уильямсон, цитируя высказывание Дж. Элстера, что на данной стадии развития науки мы должны работать скорее над частными механизмами, чем над общими теориями [21].

виде новых технологий, а также более экономному расходованию материальных и финансовых ресурсов» [22, с. 38].

Что же такое институты в целом и, более конкретно, экономические институты? Следует отметить, что всякий институт является социальным, поскольку институты не существуют вне социума. Не случайно Э. Дюркгейм определил социологию как научное исследование институтов [23, с. 300]. Согласно Стэнфордской энциклопедии философии, социальные институты – это самовоспроизводящиеся комплексные социальные формы (правительства, семья, языки, университеты, больницы, корпорации и правовые системы). Наиболее типичным считается определение социального института, данное Дж. Тернером: «комплекс позиций, ролей, норм и ценностей, принадлежащих определенным типам социальных структур, организующих относительно устойчивые формы человеческой активности в отношении фундаментальных проблем производства поддерживающих жизнь ресурсов, воспроизводства индивидов и поддержания жизнеспособных общественных структур в рамках данной среды». А. Гидденс, классифицируя институты, выделяет институциональные порядки, способы общения, политические, экономические и правовые институты [24]. Кембриджский социологический словарь выделяет пять кластеров основных институтов общества: экономические институты производства, распределения и потребления, политические (регулируют доступ к социальному престижу и статусу), социальной стратификации (регулируют доступ к социальному престижу и статусу), родства, брака и семьи (контролируют воспроизводство людей) и институты культуры [23].

Анализ экономических институтов являлся центральной темой таких классиков социологии как К. Маркс, М. Вебер, Э. Дюркгейм [25, 26, 27], а также ранних американских институционалистов [28]. Во второй половине XX века социологическое видение институтов рынка с точки зрения концепции встроенности, когда социальные связи продолжают оказывать влияние на поведения актеров на рынке также содействовало привлечению внимания к роли институтов в экономике [29, 30].

Тем не менее, еще 20 лет назад Д. Норт отмечал, что «вряд ли кто-нибудь станет оспаривать, что институты влияют на функционирование экономических систем. Также не вызывает споров утверждение о том, что длительные различия в функционировании

экономических систем формируются под очень глубоким влиянием развития институтов. Но ни современная экономическая теория, ни описательная историческая наука не проявляют видимого интереса к роли институтов в функционировании экономики и экономическом поведении, потому что до сих пор не разработаны аналитические принципы, которые позволили бы включить институциональный анализ в теорию экономики и экономическую историю» [19, с. 17].

Согласно Д. Норту, институты – это «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Институты создают базисную структуру, опираясь на которую люди в течение всей истории создавали порядок и стремились снизить неопределенность в процессе обмена. Вместе с применяемой технологией институты определяют величину трансакционных и трансформационных издержек и, таким образом, рентабельность и привлекательность той или иной экономической деятельности [19, с. 151]. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен.

Дж. Ходжсон определяет институты как «долговечные системы сложившихся и укорененных правил, которые придают структуру социальным взаимодействиям» [20, с. 5]. Ученый раскрывает свое понимание следующим образом: «институты суть системы социальных правил. Термин «правило» здесь трактуется в широком смысле как предписание или установка в ситуации X делать $У$. Тем самым сюда включаются как нормы поведения и социальные конвенции, так и юридические и формальные правила» [20, с. 11-12].

С нашей точки зрения наиболее операциональным является определение института как «механизма аллокации ресурсов», сделанное Р. Майерсоном [31]. Причем, механизм – это спецификация того, как экономические решения определяются как функция информации, известной индивидам [32]. В этом смысле почти каждый рыночный институт или экономическая организация может рассматриваться как механизм⁶. Данное определение следует дополнить выделением одновременно как структурных, так и

⁶ Теория проектирования механизмов (mechanism design) представляет собою унифицированную концептуальную структуру, которая позволяет сравнить широкий спектр институтов и определить оптимальный [32]. Исследователи данного направления экономической теории и среди них Р. Майерсон, были отмечены Нобелевской премией в 2007 г.

функциональных характеристик институтов, что требует признания наличия в институтах (например, правах собственности) одновременно как упорядочивающей внешней компоненты человеческой деятельности (создающей рамки отношений с другими собственниками), так и внутренней функциональной компоненты (создающей стимулы к эффективному размещению ресурсов и инновациям).

Р. Ланглуа и П. Робертсон отмечают, что институты могут сдерживать или поощрять инновации [33, с. 103]. Авторы выделяют эндогенные и экзогенные институты. К экзогенным они относят институты, которые являются характеристиками экономики или общества в целом (например, тарифы, налоговая система). Эндогенные институты специфичны для конкретной фирмы или отрасли, и включают, например, департаменты исследований и разработок, кодифицированные и некодифицированные корпоративные правила и процедуры, торговые ассоциации, лоббирующие группы. Более продуктивной для целей диагностики эффективности экономической системы представляется классификация институтов, предложенная О. Уильямсоном [34], который выделил четыре уровня институционального анализа (рис. 1.1).

Согласно Уильямсону, теоретические достижения новой институциональной экономической теории (НИЭТ) могут быть наиболее полезны при изучении второго и третьего уровня (подходы экономики прав собственности и транзакционных издержек, соответственно), тогда как четвертый уровень (микроуровень, где происходит окончательное размещение ресурсов и создается занятость) исследуется неоклассической экономической теорией и теорией агентских отношений (agency theory)⁷.

⁷ Следует отметить, что советские ученые (представители математических и технических наук) шли нога в ногу с западными теориями, направленными на изучение стимулов в организациях [35, 36]. Это становится очевидным, когда мы рассмотрим предмет исследования так называемой «теории активных систем». Первая монография по проблеме вышла в 1977 г. под авторством В. М. Буркова, который отмечает, что «присутствие человека приводит к активности систем» [35]. Наиболее существенными проявлениями этой активности автор называет «сознательное искажение информации о своих возможностях, потребностях и целях (так называемые «активные помехи» при передаче информации), а также снижение эффективности работы при отсутствии достаточных стимулов или выполнении совсем не той работы, которая предписана» [36, с. 3]. О. Уильямсон назвал данный тип агентских отношений «копportunистическим поведением».



Рисунок 1.1 – Уровни институционального анализа
 Источник: Адаптировано автором из [34]

Социальная теория изучает эволюцию и влияние на экономику встроенных неформальных институтов. Концепция встроенности (embeddedness) институтов, постулирует невозможность полноценного изучения экономических явлений без внимания к социальной среде, в которой эти экономические явления формируются (работы К. Поланьи, М. Грановеттера).

Здесь уместно прояснить ряд основополагающих теоретических моментов, важных для понимания роли институтов в экономике и обществе. Во-первых, все социальные процессы предполагают обмен ресурсами (их реаллокацию) между индивидами, индивидами и организациями и т.д., вступающими в кооперацию. При этом обмен (транзакция) не всегда может носить добровольный характер. Без транзакций и их соответствующей организации в обществе невозможно было бы достичь преимуществ разделения труда и использования новых технологий. Иными словами, без транзакций невозможен был бы прогресс общества, развитие цивилизации – именно постоянная реаллокация ресурсов к более эффективным

собственникам позволяет повысить экономическое благосостояние. Во-вторых, организация трансакций сопровождается издержками. В мире ненулевых трансакционных издержек аллокация ресурсов определяется преобладающими структурами управления (governance structures), т.е. формами организации трансакций, и характеристиками прав сторон трансакций, в особенности прав собственности. Таким образом, признание наличия трансакционных издержек теоретически объясняет необходимость институтов. В результате мы имеем отличное от неоклассической теории понимание каузальной цепочки, где в результате предположения, что субъекты принятия решений могут получать и обрабатывать любую желаемую информацию мгновенно и без затрат, принимается предпосылка об «аллокативной нейтральности» институтов [37, с. 12-14]. Вследствие этого неоклассическая теория не может уловить различия между некоторыми экономическими ситуациями (экономика, основанная на частной собственности или социалистическая), что не позволяет давать адекватных рекомендаций в области экономической политики.

В то же время нельзя не отметить наличия определенных слабостей и у НИЭТ, преодоление которых является важной теоретической задачей наших дальнейших исследований и совпадает с предложениями ведущих теоретиков школы [38, с. 4]. Во-первых, недостаточно изучена связь трансакционных издержек и динамики инноваций. Ранее мы подчеркивали, что в основе инноваций лежит реаллокация или осуществление новых комбинаций [39]. Вызовом является объяснение институциональных механизмов, благоприятствующих развитию компетенций и динамике инноваций. Кроме того, необходимо выявить взаимоотношение институциональной среды и структур управления, описать механизмы, посредством которых общие правила игры изменяют структуры организации трансакций (например, можно полагать, что расширение отраслевого планирования с высокой вероятностью ведет к росту вертикальной интеграции).

Проясняя основные моменты методологии и целей изучения названных уровней институтов, данная классификация не позволяет отчетливо увидеть связь и влияние отдельных институтов на процесс аллокации и реаллокации ресурсов. С этой целью нами предлагается классифицировать институты в привязке к конкретному рынку (рис. 1.2), с которым взаимодействуют предприятия: рынок труда, финансовые рынки (включают рынок капитала, рынок деривативов,

рынок денег, валютный рынок, рынок страхования), рынок недвижимости, рынок сырья и товаров (работ и услуг), а также рынок знаний и инноваций.

Наша классификация согласуется с точкой зрения Р. Коуза, который предметом изучения экономической теории считает «социальные институты, которые объединяют экономическую систему», выделяя такие институты как фирмы, рынки сырья и товаров, банковскую систему [40, с. 814].

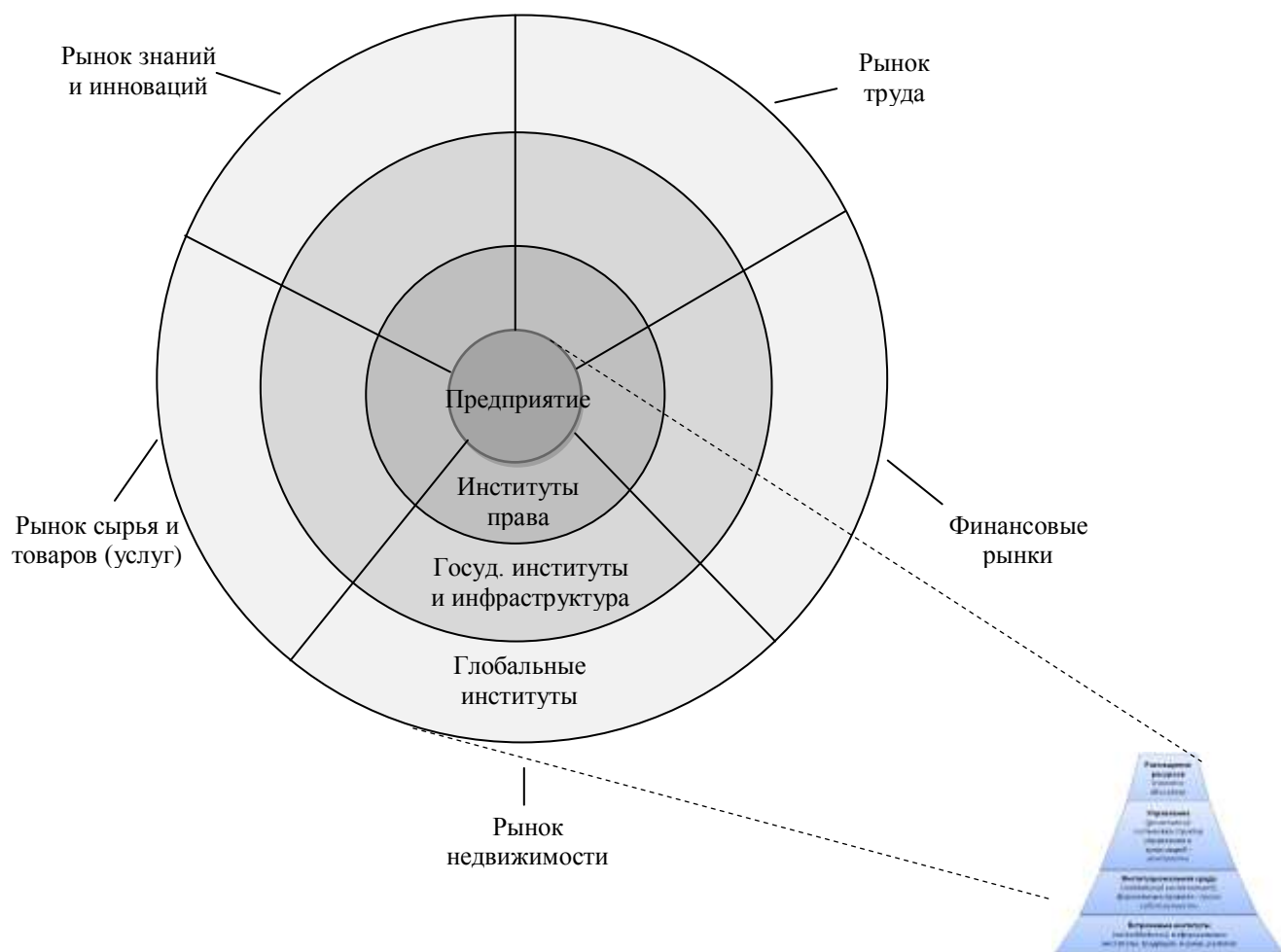


Рисунок 1.2 – Классификация институтов в разрезе рынков и уровней институционального анализа

Источник: Разработка автора

В центре изображенного среза трех уровней институционального анализа мы видим предприятие (организацию),

где аллокация ресурсов происходит непрерывно с учетом изменения относительных цен и стимулов, определяемых в процессе взаимодействия системы институтов в разрезе конкретных рынков. Развитость института корпоративного управления (corporate governance) является базовым условием для роста эффективности и постоянной реструктуризации бизнеса. Внешняя среда, кроме существующих конкурентов и партнеров по контрактным отношениям, включает институты правовой системы (прежде всего, институты прав собственности и их защиты), систему государственных институтов (в том числе государственного регулирования и экономической политики) и инфраструктуру, а также глобальные институты.

Приведенная классификация может требовать дальнейшего уточнения, однако очевидны ее неоспоримые преимущества для диагностики эффективности институциональных механизмов реаллокации ресурсов по сравнению с ранее предложенными разработками. Результаты данной диагностики должны стать основой институциональных преобразований, для успешной реализации которых необходимо вооружиться видением процесса экономических изменений Д. Норта⁸ [41]. Доминирующая система убеждений, которые люди вырабатывают относительно экономической «реальности» на вооружении политических и экономических предпринимателей, способных определять политику, со временем вырастают в структуру институтов, определяющих экономическое поведение. Складывающаяся институциональная матрица в свою очередь накладывает ограничения на возможности выбора, в т. ч. экономического, и «эффект колеи» (path dependence) приводит к инерционности и сохранению равновесия, даже если оно не оптимально. Ключом к пониманию процесса изменений становится интенциональность игроков, стоящих за процессом институциональных изменений, а также их видение положения вещей. Таким образом, можно согласиться с Д. Нортом, что экономические изменения определяются адаптивной эффективностью системы институтов. Необходимо понимать, что с одной стороны институты предопределяют экономическую политику, с другой стороны – их совершенствование должно быть ее важной задачей, в частности,

⁸ Экономическая теория сложных адаптивных систем (complexity economics), базирующаяся на достижениях институциональной, эволюционной, поведенческой экономики и подходах Австрийской школы также обещает дать новые ответы [42].

экономическая политика должна содержать системное видение направлений реформирования экономической системы.

Остановимся кратко на опыте реформ, что позволит нам также ввести в рассмотрение такую категорию как «хозяйственный механизм». Главная цель любой хозяйственной реформы – это повышение эффективности экономической системы, что должно приводить к улучшению уровня жизни населения, лучшей координации хозяйственного развития, росту производительности труда и конкурентоспособности на мировых рынках. Для достижения этой цели могут проводиться мероприятия самого различного характера: например, реорганизация системы управления народным хозяйством (переход от отраслевого принципа управления народным хозяйством к территориальному в СССР в 1957 г.), замена административных методов управления экономическими (реформа в СССР в 1965 г. и хозяйственная реформа, начатая в 1987 г.) или передача некоторых функций координирования рынку (новая экономическая политика в Советской России в 1921 г., новый экономический механизм в Венгрии в 1968 г.). Не всякая хозяйственная реформа оказывается успешной, сохранение нерешенных проблем или изменение экономической ситуации может потребовать полной замены экономической системы [43, с. 867–868].

Именно в связи с попытками реформировать систему планирования и экономического стимулирования, а также сложившиеся организационно-хозяйственные формы, которые пришли в глубокое противоречие с потребностями экономического роста, в 1960-1970 гг. широкое распространение в советской экономической литературе получила категория хозяйственного механизма⁹. Однако в ограниченных рамках командно-

⁹ Хозяйственный механизм – это совокупность экономических структур, инструментов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляются увязка общественных и частных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие экономики. По определению Я.А. Кронрода, хозяйственный механизм – это механизм действия экономических законов, представляющий совокупность объективных экономических форм, которые выражают взаимосвязь и взаимодействие экономических потребностей, интересов и стимулов, централизованных и децентрализованных форм управления и хозяйствования. Как конкретный способ хозяйственного функционирования, конкурентная система управления экономическим процессом хозяйственного механизма является взаимоувязанной системой конкретных экономических форм, посредством которой реализуется система интересов и действуют законы

административной системы меры по совершенствованию хозяйственного механизма не могли привести ни к повышению социально-экономической эффективности, ни к сбалансированности экономики, на достижение которых они были направлены.

Термин «хозяйственный механизм» отсутствует в англоязычной литературе, где в данном значении употребляется термин экономическая система [7].

Авторы «Экономической энциклопедии» под редакцией Л.И. Абалкина отмечают, что в новейшей экономической литературе термин «хозяйственный механизм» не употребляется, однако практически он подразумевается, когда речь идёт о механизмах адаптации существующих экономических систем, их социально-институциональных рамок к новым технологиям и структурным изменениям, к новому типу экономического роста. На современном этапе эти механизмы, ведя к трансформации технологического уклада, экономических и социально-политических отношений, формируют в развитых странах зрелую рыночную экономику смешанного, постиндустриального типа [43, с. 421]. С этим следует согласиться.

Тем не менее, рассмотрение структуры хозяйственного механизма может быть полезным как с точки зрения прояснения общих моментов и отличий в используемой экономической терминологии, так и в связи с тем, что на уровне отдельной отрасли или вида экономической деятельности для понимания часто уникальных институциональных особенностей ее функционирования недостаточно описать существующие формы собственности на фоне преобладающего механизма координации использования ресурсов.

По мнению Л. И. Абалкина, использовавшего термин в 1973 г., хозяйственный механизм включает следующие элементы [44, с. 39–41]:

1. Формы организации (общественного) производства, важнейшими из которых являются концентрация, специализация, комбинирование и кооперирование, наиболее непосредственно отражающие состояние производительных сил и изменение в их

экономики. Л.И. Абалкин, подчёркивая организационно-правовую сторону хозяйственного механизма, определяет его как способ организации общественного производства со свойственными ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами [44].

уровне. Они представляют собой скелет всей организационно-экономической структуры производства.

2. Структура и методы управления экономикой, которые отражают управленческий аспект экономических отношений и выступают как важнейший элемент организации производства. Сюда относится структура органов хозяйственного управления, система планирования, экономические и административные методы воздействия на производство, а также критерии эффективности развития производства.

3. Формы экономических связей в экономике, которые обслуживают «обмен веществ» в общественном производстве, бесперебойное движение общественного продукта и тем самым выступают как неперемное условие организации хозяйственной деятельности. Они охватывают обращение средств производства и предметов потребления, финансово-кредитные связи и отношения, хозяйственные связи между производственными предприятиями, объединениями и территориальными комплексами.

4. Экономические стимулы и рычаги воздействия на производстве, в качестве которых выступают конкретные экономические формы (цена, прибыль, заработная плата, фонды поощрения и др.), опирающиеся на систему экономических интересов. С их помощью приводится в движение хозяйственный механизм, обеспечивается согласование общественных целей и критерия эффективности с локальными целями и критериями, стоящими перед различными агентами производства.

5. Правовые формы и методы регулирования производства, посредством которых оформляется система экономических отношений и обеспечивается согласованность функционирования всего хозяйственного механизма. Правовое регулирование само имеет многочисленные аспекты и выступает как обязательное условие четкой организации общественного производства, всей хозяйственной деятельности.

6. Социально-психологические факторы воздействия на производство, образующие самостоятельный аспект исследования хозяйственного механизма и выступающие как один из компонентов организации производства.

Л. И. Абалкин подчеркивает, что во всех элементах хозяйственного механизма присутствует экономическая политика: она определяет формы организации производства, структуру и методы

управления, систему применяемых экономических стимулов и рычагов, правовое регулирование хозяйственной деятельности и т. д. Далее ученый отмечал, что различные элементы хозяйственного механизма органически связаны друг с другом и образуют единое целое. Так, формы экономической связей выступают одновременно и как экономические стимулы, а последние неотделимы от применяемых методов управления. Все они вместе и каждый в отдельности не могут успешно функционировать без соответствующего правового оформления и т. д. Только в целях теоретического исследования эти элементы могут выделяться и рассматриваться как самостоятельные. Справедливо подчеркивается роль экономических стимулов, с помощью которых «приводится в движение хозяйственный механизм, обеспечивается согласование общественных целей и критерия эффективности с локальными целями и критериями, стоящими перед различными агентами производства» [45, с. 40–41].

Таким образом, можно полагать, что понятие хозяйственного механизма при определенных дополнениях сохраняет научную актуальность и практическую значимость на уровне отдельных отраслей, в частности, лесного хозяйства Беларуси, где продолжают действовать принципы отраслевого планирования.

Отметим, что структура хозяйственного механизма охватывает в явном виде такие элементы ЭС, выделенные М. Борнштайном, как институты и инструменты, и в неявном виде функцию предпочтения и модель аллокации ресурсов и распределения доходов. Если выразить сущность описанных выше элементов хозяйственного механизма иной терминологией, то мы с определенной долей условности (сохраняя последовательность элементов, выделенных Абалкиным) можем представить данный механизм в действии как совокупность следующих базовых процессов: разделение труда, экономическое регулирование, контрактные отношения (контрактация), реализация прав собственности, правовое регулирование и идеологическое воздействие. Нельзя не заметить отсутствия в приведенном перечне в явном виде такого базового для рыночной экономической системы процесса как конкуренция. Причем конкуренция должна пронизывать все перечисленные элементы, в том числе и идеологию, которая должна быть продуктом политической конкуренции, позволяющей постоянно учитывать изменения предпочтений общества. Таким образом, общество заинтересовано в качественном функционировании

конкуренции как механизма размещения ресурсов. Заинтересовано в той же степени, как и в лежащих в основе конкуренции прогрессивных отношениях собственности, создающих базовые стимулы для эффективного использования экономических ресурсов. В этой связи далее рассмотрим роль системы прав собственности как основополагающего института экономической системы, а также отличия в мотивации субъектов государственного и частного сектора.

1.2 Роль системы прав собственности как института экономической системы

Анализ влияния институтов на рост эффективности экономики позволяет сделать вывод, что в трансформационных странах на первый план выходят стимуляционные ограничения, которые могут даже в большей степени, чем ресурсные, сдерживать экономический рост [39, 46]. Сила и эффективность стимулов неразрывно связана с институциональными характеристиками экономики страны. В условиях кризисной рецессии еще более важно, чтобы экономическая политика страны включала комплекс мер по созданию и совершенствованию механизмов быстрой адаптации к изменениям, лежащих в основе институционального механизма реаллокации ресурсов. Произошедшие позитивные изменения в экономической системе Беларуси заключаются в активизации фондового рынка путем отмены инструмента «золотой акции» и моратория на движение акций, упрощении процедур создания бизнеса, расширении возможностей стимулирования персонала. В то же время отстают реформы по обеспечению безопасности инвесторов, снижению налоговой нагрузки и пресса выполнения плановых показателей, расширению конкурсных механизмов и субконтрактации, созданию конкурентных финансовых институтов, как ключевой компоненты механизма реаллокации ресурсов. Однако внедрение эффективных институтов – чрезвычайно сложная задача. Не случайно еще К. Айрес отмечал, что «технологическая революция распространяется в обратной пропорции к институциональному сопротивлению» [47, с. 21]. Следовательно, при проектировании экономической политики необходимо стремиться, чтобы институты были не только стабильными и надежными, но одновременно имели механизм эволюции, адаптации или даже саморазрушения с целью обеспечения поддержки процесса «созидательного разрушения», стимулирования долгосрочных инвестиций и эффективной реаллокации ресурсов.

Адам Смит подчеркивал важность наличия эффективных стимулов еще в 1776 г.: в условиях конкуренции индивид, стремясь к достижению своих целей, будет действовать в общественных интересах, как бы направляемый «невидимой рукой» рынка. Общественный интерес обеспечивается тогда, «когда каждый просто делает то, что отвечает его собственным интересам. Собственный интерес – гораздо более свойственная человеческой природе характеристика, чем забота о добре, и поэтому она обеспечивает более надежный фундамент для организации общества ...люди с большей вероятностью будут достаточно точно знать, что находится в сфере их интересов, чем смогут определить, каков общественный интерес» [48]. Сказанное выше справедливо и в отношении предприятий – по крайней мере, для классической фирмы, где собственник одновременно принимал управленческие решения.

В ходе изучения экономики государственного сектора Дж. Стиглиц [49] показывает отличие стимулов государственных предприятий от частных по двум основным направлениям: обычно первым не надо беспокоиться о *банкротстве* и о *конкуренции*.

Одним из источников различия в мотивации государственных и частных предприятий является необходимость иметь дело с опасностью банкротства, с которой сталкивается частная фирма, в отличие от существующей возможности государственного субсидирования для государственных предприятий. Возможность банкротства налагает на фирму бюджетные ограничения – создает ограничения на размер потерь, которые несет частное предприятие в результате неэффективного управления, и естественный механизм замены неэффективной команды управленцев. Государственные предприятия, наоборот, часто в течение долгого времени живут с большим дефицитом.

Второе различие между государственными и частными предприятиями возникает из отличия в уровне конкуренции для большинства государственных предприятий. Конкуренция исполняет несколько важных функций. Во-первых, она дает возможность выбора – при существовании конкуренции потребитель может с большей вероятности удовлетворить свои предпочтения. Во-вторых, конкуренция создаёт мотивирующую структуру: конкурирующие предприятия в своем желании привлечь клиентов стараются найти такое сочетание услуг, которое лучше удовлетворяет потребности покупателя. Конкуренция создает основу для сравнения: когда

существует только одна организация, довольно трудно определить, является она эффективной или нет. В результате конкуренции эффективные и способные произвести удовлетворяющие покупателей товары и услуги будут развиваться, а неэффективные в перспективе просто исчезнут. Иными словами, большая часть экономических ресурсов будет переходить под контроль предприятий, принимающих более эффективные решения. Очевидно, данная реаллокация ресурсов служит общественным интересам.

Важное отличие между частными и государственными предприятиями лежит также в индивидуальной мотивации государственных служащих. Так, управляющие государственными предприятиями редко имеют систему оплаты, тесно связанную с прибылью, что может влиять на уровень усилий, предпринимаемых менеджерами. К тому же вероятность быть уволенным с государственной службы ниже. Сочетание ограничений на вознаграждение за хорошую работу и отсутствие наказания за плохую играет важную роль в объяснении бюрократизации поведения, когда изменение в системе оплаты не будет вести к значительным изменениям в мотивации и результативности [49, с. 196]. Данные особенности стимулов работников государственных предприятий поднимают вопрос совершенствования института корпоративного управления (corporate governance), как механизма обеспечения эффективного размещения менеджерами экономических ресурсов, которые не являются их собственностью [50].

Сильная корреляция уровня стимулов эффективного использования (аллокации) ресурсов и прав собственности требует более пристального внимания к последним, как к фактору, определяющему институциональную структуру производства. Очевидно, что повышение эффективности развивающихся рыночную экономическую систему стран невозможно без создания многоуровневой системы стимулов для постоянной реструктуризации предприятий. Последовательное развитие и совершенствование структур управления и институциональной среды, включая институт государственного регулирования, должны стать основой эффективного институционального механизма реструктуризации предприятий как важного уровня экономической системы, обеспечивающей размещение ресурсов. В связи с этим в процессе совершенствования институциональной структуры производства в лесном хозяйстве необходимо четко понимать взаимосвязь

эффективности процессов аллокации и реаллокации ресурсов и прав собственности как основного института, обеспечивающего стимулы к производительному использованию ресурсов и эффективную передачу частных знаний.

Экономисты традиционно придают первоочередную важность эффективной аллокации ресурсов, теоретическая возможность которой достигается в соответствии с принципами теории благосостояния [51, с. 107]. Прежде всего, отметим, что экономический смысл англоязычного термина «аллокация» более точно передает слово «размещение», а не «распределение», как принято в большинстве переводов. Термин «распределение» имеет смысловой оттенок принятия централизованных решений об использовании ресурсов в рамках некоторого набора известных способов. Так, А. Алчиан и Г. Демсец [52] также отмечают искажение сути проблемы социального выбора при формулировании важнейших экономических решений общества в виде стандартных вопросов из учебников: какие товары производить? как произвести эти товары? кому достанется то, что произведено? Авторы подчеркивают, что «экономические организации по необходимости находят то или иное решение перечисленных проблем, но даже самое централизованное общество не конкретизирует и не может конкретизировать ответы на эти вопросы заранее и во всех деталях. Полезнее и ближе к истине рассматривать социальную систему как опирающуюся на методы, правила или обычаи разрешения конфликтов, возникающих в процессе использования редких ресурсов, чем воображать, что общество в состоянии заранее определить конкретные способы их использования» [52, с. 16].

Таким образом, термин «распределение ресурсов» также искажает суть экономических решений в процессе выбора способа использования ресурсов. В рыночной экономике данные альтернативные способы и лежащие в их основе знания выявляются в самом процессе рыночных отношений, где конкуренция выступает как Хайековская «процедура открытия» [53], приводящая к инновациям или осуществлению «новых комбинаций» [54]. Данные «рекомбинации», рассматриваемые на разных уровнях экономики, и отражают сущность процесса реструктуризации как отдельной компании, так и экономики в целом.

Напомним, что центральная теоретическая идея микроэкономики заключается в том, что при свободном обмене

ресурсы перемещаются туда, где их использование является наиболее ценным. В этом случае принято считать, что аллокация ресурсов является эффективной по Парето, то есть в условиях существующих ограничений изменения в использовании ресурсов (их реаллокация) не могут привести к увеличению общего благосостояния [46, 55]. Таким образом, наличие условий «свободного обмена» служит гарантией достижения эффективности, и проблема реаллокации не имеет надлежущей остроты. Однако уже Ф. А. Хайек настаивал, что «экономическая проблема общества заключается главным образом в быстрой адаптации к изменениям» [56, с. 524], что выводит на первый план именно реаллокационные решения собственников ресурсов. Для подобной адаптации решающими являются процессы наблюдения, интерпретации и реагирования на изменения в информации. Поскольку значительная часть важной информации является уникальной и, следовательно, не может быть передана быстро и без издержек некоторому общему центру, то носители частных знаний должны иметь стимулы и полномочия на осуществление адаптационных решений и действий. В современной экономике, где в ходе углубления разделения труда происходит закономерная специализация функций управления и собственности, носителями таких знаний являются не только собственники, но и наемные менеджеры. Проблема стимулов становится еще более острой.

Можно предполагать, что в процессе осуществления изменений на предприятиях переходных экономик наибольшие стимулы для эффективного использования уникальных предпринимательских знаний возникнут при наличии «прав собственности» на прирост ценности бизнеса в результате реструктуризации. По сути, речь идет о праве менеджеров на вознаграждение в виде части прироста остаточного дохода. Другими словами, поставленная цель эффективной реструктуризации предприятий реализуется лишь в случае, если носители частных знаний имеют частные права собственности либо на активы предприятия (их часть), либо на часть прироста ценности данных активов. Система прав собственности, таким образом, является ключевым элементом институционального механизма реструктуризации экономики.

Исследователи современного капитализма отмечают, что «из четырех основ современного богатства – прав собственности, научного реализма, быстрого доступа к капиталу, эффективного транспорта и коммуникаций – права собственности возникли ранее

всего» [57, с. 52]. Дж. С. Милль характеризовал институты как «бастион, который общество целенаправленно воздвигает вокруг того, что является собственностью» и еще явно выразил связь институтов и производительности, подчеркнув, в частности, что «плохие институты препятствуют наиболее выгодному использованию производительных ресурсов» [34, с. 114]. Следует отметить и то, что институт частной собственности Милль назвал «фундаментальным институтом на котором ... основана экономическая система общества» [58, с. 200]. Тем не менее, хотя отдельные экономисты прошлого и уделяли внимание распределению собственности и ее влиянию на эффективность, однако систематических исследований не проводилось. Поэтому даже авторитетные работы по истории экономической мысли Й. Шумпетера и М. Блауга не содержали в предметных указателях терминов «собственность» и «права собственности». Концепция же прав собственности как систематический анализ экономических стимулов, порождаемых собственностью на редкие ресурсы, возникла только в 1960-е гг. [37, 59]. В то же время М. Перлман в предисловии к «Истории экономического анализа» Шумпетера приводит слова марксиста Р. Мика, который «считает, что предельный анализ отражает связь между людьми (производителями) и благами, в то время как более ранний классический анализ отражал связь между людьми (работниками) и собственниками» [60, с. ххi]. С точки зрения Р. Мика, предельный анализ не позволяет рассматривать общественные отношения и процесс производства как более важные объекты анализа.

Следует отметить, что именно анализ проблем лесной собственности привлекли внимание К. Маркса к экономике. Так, в предисловии «К критике политической экономии» он отмечал: «в 1842–1843 гг. мне как редактору “Rheinische Zeitung” пришлось впервые высказываться о так называемых материальных интересах, и это поставило меня в затруднительное положение. Обсуждение в рейнском ландтаге вопросов о краже леса и дроблении земельной собственности, ... дебаты о свободе торговли и покровительственных пошлинах дали первые толчки моим занятиям экономическими вопросами» [61, с. 5]. Изучение вопроса справедливости наказания крестьян за использование дров из помещичьих лесов в статье «Дебаты по поводу закона о краже леса» [62] было одним из первых обращений К. Маркса к проблемам собственности и экономики в

целом. Социальные отношения стали детально изучать представители американского институционализма в начале XX века, а позднее отношения собственности стали предметом исследования новых институционалистов, активно разрабатывающих теорию прав собственности. Несмотря на то, что структура собственности в Беларуси пока недалеко ушла от плановой экономики, экономисты и академические работники страны нечасто посвящают работы данной фундаментальной проблеме рыночных преобразований [63].

Система прав собственности, под которой мы понимаем множество экономических и социальных отношений, определяющих положение каждого индивида относительно использования ресурсов, начала становление в период зарождения экономических отношений по поводу ставших редкими ресурсов. Данный исторический процесс хорошо проиллюстрировал Л. фон Мизес: «Если у земли нет собственника, то, хотя с правовой точки зрения, ее можно назвать общественной собственностью, но ущерб от ее использования не принимается во внимание. Люди, имеющие возможность присвоить плоды – древесину и дичь лесов, рыбу водных пространств и минеральные ископаемые недр – не беспокоятся о последующих эффектах их способа эксплуатации. Для них эрозия почвы, истощение ограниченных ресурсов и прочие ухудшения будущего использования являются внешними издержками, которые не входят в калькуляцию затрат и выпуска. ... Когда эти эффекты проявляются в снижении чистых доходов, крестьяне бросают землю и перемещаются на новое место. Только когда страна заселяется более плотно и земля хорошего качества уже недоступна для присвоения, люди начинают рассматривать такие хищнические методы расточительными. С этого времени люди начали утверждать институт частной собственности на землю» [64, с. 656].

Таким образом, недостаток ресурсов вынуждал устанавливать претензии на землю, леса, водные системы и защищать их в столкновениях с конкурентами. Потери от столкновений стимулировали разработку институциональных устройств, гарантирующих безопасность и легитимность претензий на ресурсы. Однако пока ценность ресурсов невысокая и выгоды от управления ими не покрывают затрат на разработку системы прав собственности, институт собственности остается примитивным. С ростом стоимости ресурсов возрастают и потенциальные доходы от наведения порядка в сфере их распределения, и становится выгодным совершенствовать

систему прав собственности. Соответственно, в случае если цены или тарифы на отдельные ресурсы (например, лесные) занижены, не существует экономических предпосылок для развития прав собственности в данной сфере экономики (что, в свою очередь, сдерживает реализацию частного интереса, инвестиции и инновации).

Важно понимать, что в ходе становления института частной собственности могли иметь место внеправовые действия людей. Это отмечает и Мизес: «Частная собственность – это человеческое изобретение. Его нельзя назвать священным. Его существование началось на заре истории, когда люди, используя свою силу и власть, присваивали себе то, что раньше не являлось ничьей собственностью. ... За историей частной собственности можно проследить до момента, когда она зародилась из действий, которые, несомненно, являлись внеправовыми» [64, с. 683]. Тем не менее, еще более важно понимать, что «тот факт, что правовой формализм может найти признаки своевольного присвоения или силовой экспроприации в любом титуле собственности, не имеет значения для условий существования рыночного общества. Собственность в рыночной экономике больше не привязана к давнему происхождению частной собственности. Те события в далеком прошлом, скрытые мраком истории примитивного общества, не имеют больше отношения к нашему времени, поскольку в свободном рыночном обществе потребители ежедневно снова и снова решают, кто должен владеть и как много он должен иметь в собственности. Потребители осуществляют контроль над средствами производства тех, кто знает, как их использовать наилучшим образом для удовлетворения наиболее насущных потребностей покупателей. Только в правовом и формализованном смысле собственники могут рассматриваться как наследники присвоивших и экспроприировавших собственность. Фактически, ограниченные функционированием рынка, они уполномочены потребителями служить для их же блага. При капитализме частная собственность является окончательным оформлением свободного волеизъявления потребителей... В рыночном обществе собственник капитала и земли может обладать собственностью только используя ее для удовлетворения потребностей других людей. Собственность является активом только для тех, кто знает, как употребить ее наилучшим способом для блага потребителей. Это социальная функция» [64, с. 683–684].

Именно с целью эффективной реализации данной функции как основы роста благосостояния общества в любой национальной

экономической системе необходимо последовательно совершенствовать систему прав собственности. Право собственности – это право выбора способов использования экономического блага, соблюдение которого обеспечивается обществом. Частным является право собственности, которым обладает конкретный индивид и которое может быть отчуждено в обмен на соответствующие права на другие блага. Сила данного права измеряется вероятностью и издержками его реализации, которые зависят от правительства, неформальных общественных действий и преобладающих этических и моральных норм [65, с. 1031].

Законы определяют множество правоустанавливающих форм, и они создают первоначальное распределение прав и обязательств. Анализ, проведенный Р. Коузом, позволяет сделать вывод, что если нет правовых или фактических препятствий для обмена, то динамика рынка определит окончательное эффективное распределение прав [59]. Передаваемость прав собственности в свободной экономике приводит к их наилучшему использованию путем реаллокации ресурсов. Например, процесс перелива капитала и трудовых ресурсов требует предварительного обмена пучками прав собственности. Окончательное распределение прав и есть равновесная аллокация (равновесие не всегда является эффективным), определяющая структуру производства, т.е. размещение капитала и других ресурсов между различными видами деятельности производящими продукты и услуги конечного и промежуточного потребления. Однако данное равновесие является краткосрочным, и поэтому при рассмотрении процесса в динамике, можно утверждать, что технические и институциональные изменения будут постоянно требовать адаптации к ним текущего распределения прав собственности. В связи с этим важной задачей государства является создание и совершенствование институциональных условий, которые бы содействовали и снижали издержки на осуществление реаллокации прав собственности, уменьшали «трение» (транзакционные издержки) перемещения ресурсов. Фактически, сказанное выше и определяет содержание институционального механизма реструктуризации предприятий и экономики в целом.

Выделение С. Пейовичем трех элементов прав собственности (исключительность, передаваемость и конституционная гарантированность) [66] позволяет отчетливо увидеть их связь с реаллокационными решениями. Частные права собственности

включают все перечисленные элементы, что позволяет им создавать стимулы, содействующие росту экономической эффективности. Исключительность права собственности означает, что собственник решает, что делать с активом, получает эффект от принятого решения и несет издержки. Следовательно, исключительность прав создает стимулы для собственника перемещать ресурсы в ставшие известными ему области применения, приносящие наибольшую ценность. Передаваемость собственности обеспечивает два взаимосвязанных стимула к эффективности. Выгоду добровольного обмена получают все стороны, значит, передача собственности способствует переходу ресурсов от способа использования с низкой ценностью к более продуктивному способу. Кроме того, передаваемость означает, что владелец имеет возможность выбора между получением единовременной ценности или потока доходов в течение всего продуктивного срока использования актива. Важным следствием данного выбора, который не предоставляют другие типы прав собственности, является возможность перегруппировки портфеля активов в соответствии с субъективным ощущением будущей ценности и отношением к риску. Наконец, конституционная гарантированность собственности устраняет предубеждения и опасения относительно решений, связанных с долгосрочным ожиданием прироста ценности [66, с. 90–91].

В этой связи важно понимать объективную ограниченность стимулов к эффективной реаллокации ресурсов, находящихся в государственной собственности, а также учитывать часто упускаемые из виду неявные издержки государственного регулирования. Явные издержки включают непосредственные затраты на осуществление государственного регулирования и издержки влияния допущенных ошибок в экономической политике¹⁰, а эффективность традиционно измеряется соотношением полученных дополнительных эффектов и данных издержек. В то же время не учитывается разница между ценностью подлежащего и не подлежащего регулированию актива, права собственности на который являются более сильными. Вряд ли кто-либо будет спорить, что более сильные права являются более ценными, чем менее сильные, то есть в обмен на предлагаемое благо (например, деньги инвестора) будет запрашиваться большее

¹⁰ Без малого 65 лет назад общественные издержки подобных ошибок ярко продемонстрировал Генри Гезлитт [67].

количество блага, на которое установлены менее сильные права собственности (пакет акций предприятия в условиях сильного регулирования). Таким образом, необходимо признать, что «набор прав собственности на благо, которое является продуктом обмена, служит мерилom ценности блага; эта ценность не эквивалентна ценности такого же количества рассматриваемого блага, которое не находится в частной собственности»¹¹ [65, с. 1031]. Сказанное выше позволяет утверждать, что права собственности, отличные от частных, нарушают соответствие использования ресурсов их выявленной рыночной ценности [65, с. 1033].

Проблема исторических изменений системы собственности традиционно рассматривается в рамках четырех течений исследований: в антропологии, контрактной теории государства (начиная с Дж. Локка) и правовой литературе, которые, в свою очередь, дают почву для исследований экономистов [69, с. 557]. Так, Ф. Хайек доказывает, что институты собственности не создавались преднамеренно, они эволюционировали путем проб и ошибок в процессе «действий множества людей, которые не знали, что они делают» [70, с. 58]. Данный эволюционный подход, разделяемый большинством экономистов, противопоставляется так называемой «социальной инженерии». Дж. Стиглер в ходе анализа института государственного регулирования предложил рассматривать эволюцию институтов в рамках взаимодействия групп интересов со стороны спроса и со стороны предложения¹² [71].

Следует ожидать, что создание эффективных для общества институциональных механизмов будет встречать препятствия, подобные тем, которые описали К. Хофф и Дж. Стиглиц при моделировании ситуаций, когда массовая приватизация не эффективна [73]. К этому типу барьеров относится ситуация «институциональной ловушки» – неэффективного, но устойчивого состояния экономики по причине отсутствия сильных рыночных

¹¹ Следует отметить, что переехавший в Петербург профессор Гори-Горецкого земледельческого института Ю. Э. Янсон еще 1860-х гг. настаивал, что «обменимость (обмениваемость – *V. V.*) является необходимым условием ценности» [68, с. 12].

¹² Данный подход закрепился в процессе анализа изменений прав собственности на природные ресурсы, где механизмом эволюции системы собственности выступает инициация судебных процессов (спрос) и принятие решений по ним (предложение) [72].

институтов [74, 22, 46]. Поэтому основой государственного регулирования в переходных экономиках должна стать активизация конкурентных механизмов реаллокации прав собственности как необходимое условие эффективной реструктуризации экономики. При этом необходимо понимать, что не всегда приватизация является наилучшей альтернативой, гарантирующей эффективную реструктуризацию производства, в чем следует согласиться с О. Уильямсоном, отмечающим, что если бы в 1992-1994 гг. в России учитывались выводы НИЭТ, то была бы избрана «более осмотрительная и селективная программа приватизации с большим вниманием к процессу осуществления» [34, с. 609]. В то же время для роста эффективности экономической системы действительно необходима критическая масса частной собственности, выступающей базовым элементом институционального механизма реструктуризации как отдельных предприятий, так и экономики в целом¹³.

Для лесного хозяйства, как отрасли производства, использующей находящийся в государственной собственности лесной фонд, важно не только обеспечить эффективные стимулы для отдельных стадий производства, использующих лесные ресурсы, но также учесть общественные цели и экологическую роль лесов, отражаемые лесной политикой. Отметим, что последняя не является предметом настоящего исследования, однако необходимо признать, что лесная политика как один из инструментов, формирующих экономическую систему, является ключевым элементом стратегии преобразований в лесном хозяйстве. Мы исходим из предположения, что в настоящее время первоочередной задачей для отрасли является создание такой институциональной структуры производства, которая бы создавала оптимальный уровень стимулов для повышения

¹³ Институциональный механизм обуславливает и активизирует реструктуризацию, стимулирует ее эффективность и его действие носит как межорганизационный или межотраслевой характер (реаллокация ресурсов к более эффективному собственнику), так и внутриорганизационный (реаллокация ресурсов между продуктами, видами деятельности или подразделениями одного предприятия). Ранее, вслед за Д. Рикардо и К. Марксом, мы отмечали [22], что в основе процесса реаллокации ресурсов лежит процесс перелива капитала. В долгосрочной перспективе весь капитал является мобильным. В краткосрочном периоде перелив капитала происходит при принятии инвестиционных решений, и его отражает относительное размещение инвестиций по видам деятельности, а внутри предприятия – конкурентное привлечение инвестиций подразделениями.

эффективности управления и использования лесного фонда в рамках ограничений социального и экологического характера. Содержание институциональной структуры производства рассматривается в следующем разделе с целью выявления ее специфики в лесном хозяйстве в последующих главах.

1.3 Содержание институциональной структуры производства

Понятие «институциональная структура производства» принадлежит Рональду Коузу [75; 76; 77]. Фирма и рынок, согласно Коузу, составляют институциональную структуру экономической системы [75, с. 5]. Однако автор не дает развернутого определения и анализа данного понятия даже в одноименной Нобелевской лекции [76], подчеркивая, однако, что ранее этими характеристиками экономической системы пренебрегали¹⁴. Акцент Коуза на фирмах и рынке понятен, если учесть, что в современной экономике большая часть ресурсов используется внутри фирм на основе решений менеджеров, а поэтому и эффективность экономической системы в значительной степени определяется эффективностью организации транзакций внутри предприятий. Не менее важную роль играет также гибкость рыночных, а по сути институциональных соглашений (контрактов) между фирмами, адаптивность и надежность выполнения которых позволяет более полно использовать потенциальные выгоды специализации.

По мнению К. Менара, под институциональной структурой производства Коуз подразумевает «существование альтернативных способов организации взаимоотношений между экономическими единицами с целью использования преимуществ разделения труда и в то же время экономии на ограниченной рациональности и обеспечения защиты сторон контракта от контрактных рисков [78, с.

¹⁴ Коуз имеет в виду, что представители неоклассической экономической теории (в отличие от экономистов-классиков) постепенно стали считать «пороком» обсуждение видов собственности и форм промышленной организации. В результате концентрации мейнстрима экономики на изучении процесса установления уровня цен, все, что происходило между куплей факторов производства и продажей произведенной продукции, т.е. процесс производства, внутренняя организация предприятия и эволюция его границ, оставалась вне фокуса исследования. В результате предприятие превратилось для экономистов в «черный ящик».

282]. О. Уильямсон в свою очередь пользуется понятием «механизмы управления», определяя вслед за Дж. Коммонсом структуры управления как способы обеспечения порядка для разрешения потенциальных конфликтов, которые могут угрожать возможности реализации обоюдных выгод (от обмена в результате разделения труда – В.В.) [21, с. 12].

Якобидес и Уинтер считают, что объяснение институциональной структуры производства кроется в совместном анализе того, как транзакционные издержки и потенциальные возможности¹⁵ организаций обуславливают разделение труда вдоль вертикального (технологического) измерения и между различными фирмами [79, с. 397].

Исходя из изложенных определений, можно заключить, что институциональная структура производства определяется сложившейся на данный момент времени системой факторов, которые в динамике приводят в действие всю экономическую систему: конкуренция, система прав собственности, разделение труда, контрактация (контрактные отношения), правовое регулирование, экономическое регулирование и идеологическое воздействие. Сложившееся сочетание уровней данных факторов, исторически и институционально обусловленное, определяет конфигурацию институциональной структуры производства конкретного сектора экономики определенной страны. Данная конфигурация в значительной степени зависит от институциональной среды, обуславливающей величину и структуру транзакционных издержек ведения экономической деятельности, роль которых подчеркивается в явном виде в определении Якобидеса и Уинтера, и предполагается другими учеными. В свою очередь, институциональные структуры производства и уровень транзакционных издержек определяются существующей структурой прав собственности. Рассмотрим понятие транзакционных издержек и их взаимосвязь со структурой прав собственности подробнее.

Прежде всего, отметим, что возрастающее разделение труда (специализация) приводит к абсолютному и относительному уменьшению производственных издержек, но в то же время растут

¹⁵ Потенциальные возможности – это не очень удачный перевод термина *capabilities* (англ.), который означает полезные для данного вида деятельности знания и навыки.

потребности в обмене (сделках или транзакциях). Согласно Дж. Коммонсу, впервые употребившему термин, транзакция (transaction) является не просто «обменом товаров», а «отчуждением и приобретением индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом, что должно стать предметом переговоров между заинтересованными сторонами до того, как начнется работа по производству чего-либо, или потребители смогут потреблять, или произойдет физический обмен товаров» [80, с. 652].

Основателем современной теории транзакционных издержек является Р. Коуз, который еще в 1937 г. писал: «Вне фирмы производство направляется динамикой цен и координируется через транзакции обмена на рынке. Но внутри фирмы эти рыночные транзакции отсутствуют, а роль сложной рыночной структуры выполняет предприниматель–координатор, который и направляет производство. Очевидно, что это альтернативные методы координации производства» [81, с. 388].

Коуз говорит, что «можно считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен» [81, с. 389], хотя при этом сохраняется связь с внешней сетью относительных цен и издержек. Границы фирмы проходят там, где маржинальные издержки осуществления производства полуфабрикатов или услуг в фирме становятся равными издержкам, связанных с их приобретением через рыночные контракты: «фирма будет иметь тенденцию к расширению, пока издержки на организацию дополнительной транзакции фирмы не сравняются с издержками на осуществление этой же транзакции через обмен на свободном рынке или с издержками на организацию ее в рамках другой фирмы» [81, с. 395].

Согласно схеме анализа Коуза, решение организовать транзакции в границах иерархической структуры фирмы или осуществить их через рыночные контракты – решение типа «сделать или купить» (*make-or-buy decision*) – зависит от соотношения внутренних и внешних транзакционных издержек. Использование рыночного механизма контрактации требует обязательных затрат: на поиск информации о ценах, ведение переговоров, подписание и обеспечение исполнения контрактов и т.д. Расширив количество видов деятельности и организовав выпуск продукции (услуги) в границах фирмы, предприниматель может избежать этих издержек, но возникают внутрифирменные транзакционные издержки: на организацию информационных потоков, стимулирование, мониторинг

и оценку результативности деятельности персонала. Эти издержки в свою очередь будут сдерживать расширение фирмы. Убывающая отдача управленческого ресурса по мере расширения фирмы также будет увеличивать издержки на координацию факторов производства.

В 1987 году Коуз объяснил, что в статье «Природа фирмы» он «делал акцент на сравнении трансакционных издержек с организационными и не исследовал факторы, в результате которых организационные издержки в одних фирмах будут меньше, чем у других», что необходимо сделать, чтобы систематически объяснить институциональную структуру производства, которая возникает «под воздействием сил, которые формируют взаимосвязи между трансакционными и организационными издержками. Эти связи исключительно сложные, они ...охватывают и практику ценообразования, и контрактные соглашения, и организационные формы. ...на все эти взаимодействия воздействует состояние права, которое также необходимо учитывать при анализе» [77, с. 109–110].

Как раз сравнению организационных издержек в рамках различных структур управления большое внимание уделяет Оливер Уильямсон. Именно поэтому трансакции он рассматривает в отношении к последовательным стадиям производства: «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительного пункта одного технического процесса к начальному пункту другого, смежного с первым. Завершается одна стадия производства и начинается другая» [82, с. 1]. В целом Уильямсон сравнивает трансакционные издержки в экономике с трением в механических системах [82, 83], тогда как К. Эрроу определяет их как «издержки эксплуатации экономической системы» [84, с. 55]. Согласно Р. Коузу, без понятия трансакционных издержек «невозможно понять работу экономической системы, провести анализ многих проблем и получить основания для политических рекомендаций» [75, с. 12].

Т. Эггертссон [85, с. 55], рассматривая трансакционные издержки по мере их возникновения в процессе хозяйственной деятельности, выделяет следующие их виды: издержки на поиск информации; издержки ведения переговоров; издержки составления контрактов; издержки мониторинга; издержки принуждения исполнения контракта; издержки защиты от третьих сторон.

На рисунке 1.3 представлена классификация ТИ исходя из основных факторов, обуславливающих их возникновение. К ним

относят *издержки измерения* (качества и количества продукции), *информационные издержки* (поиск информации о ценах, издержки на рекламу, маркетинговые исследования) и *издержки защиты прав собственности* (налоги на содержание правовой и судебной системы, судебные издержки, арбитраж, лицензии государственных органов, внедрение неписанных правил и др.).

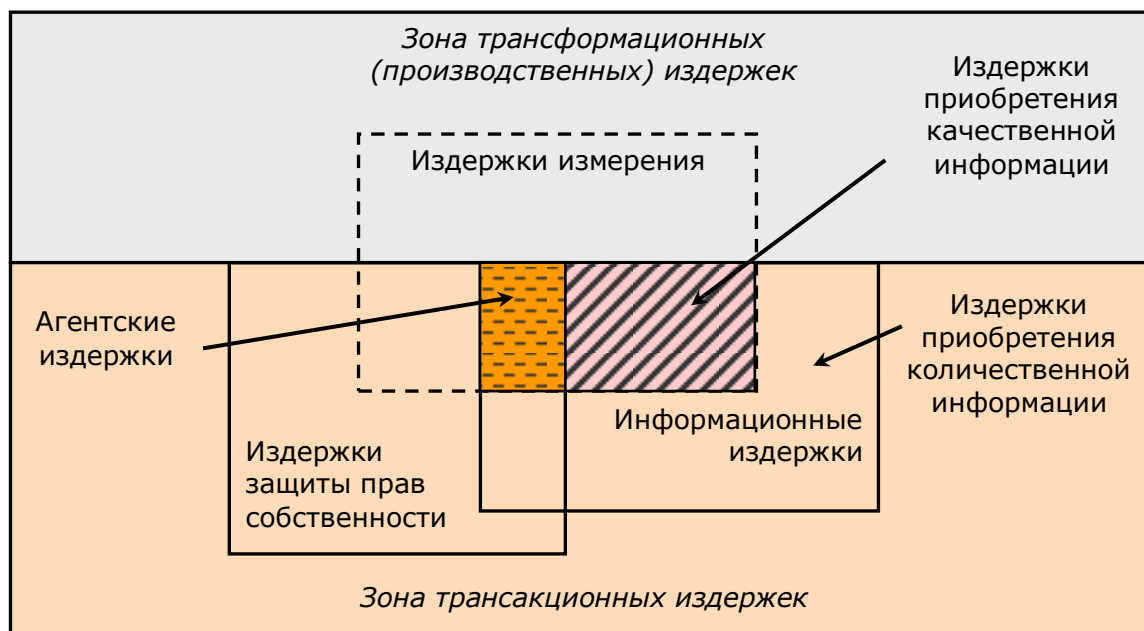


Рис. 1.3 – Классификация трансакционных издержек (ТИ)

Источник: [86].

Издержки измерения – это издержки на оценку параметров транзакции. Напомним, что обмен – это не просто передача товаров и услуг, но и связанных с ними атрибутов и действий, которые также необходимо измерить.

Агентскими называют издержки фирмы, направленные на уменьшение потерь от оппортунистического поведения наемных работников (агентов), или сами эти потери, а также издержки агентов на предоставление информации к менее информированной стороне – нанимателя. Дженсен и Меклинг определили агентские издержки (agency costs) как «сумму издержек принципала на мониторинг, издержек агента, связанных с осуществлением залоговых гарантий, и остаточных потерь принципала» [84, с. 64]. Залоговые издержки – это издержки агента на дополнительное обеспечение выполнения контрактных обязательств. В Польше, например, выигравшая тендер

на выполнение пакета работ в лесном хозяйстве фирма (агент) переводит на счет лесничества (принципала) определенную сумму денег, которая после выполнения работ согласно условиям контракта возвращается назад [87].

Трансакционные издержки необходимо добавить к производственным и транспортным издержкам, чтобы получить совокупные издержки производства. Соотношения производственных и трансакционных издержек в цене разных товаров могут значительно отличаться. Между различными видами трансакционных издержек трудно провести точные отличия, однако в целом для экономики их можно измерить величиной: разницы между ценами производителей и розничными ценами; разницы между ставкой процента по банковским кредитам и депозитам; накладными расходами предприятий; расходами государственного бюджета и т.д.¹⁶ [88].

Рассмотрим пример. Как справедливо отмечают авторы работ по изучению трансакционных издержек и эффективной организации производства на примере контрактов по заготовке древесины, «природа и относительная величина трансакционных издержек определяется физическими свойствами товаров, которые обмениваются, и характеристиками вовлеченных в этот процесс покупателей и продавцов» [89, с. 1061]. Используемые институциональные формы производства и условия контрактов отличаются в зависимости от характеристик этих факторов.

Тот факт, что основной продукцией лесного хозяйства является лес на корню, который в большей степени является продуктом природы, значительно ограничивает размер ТИ в его стоимости.

Исследователи пришли к заключению, что контракт, при котором владелец леса продает лес на корню, позволит иметь меньшие ТИ, чем при продаже заготовленного леса. Рассуждения при этом следующие: «Рассмотрим индивида, который обладает правами собственности на участок леса и принял решение продать древесину. Для заготовки круглого леса владелец должен использовать труд и

¹⁶ Наприклад, Д. Норт і Дж. Уоліс ацанілі аб'ём толькі легальних трансакційних паслуг у ЗША ў 1970 г. у памеры 54,7% ВУП [86, с. 258]. Значнымі з'яўляюцца выдаткі абароны правоў уласнасці. Так, каля 3% ВУП ЗША расходуюцца на юрыстаў. У буйных кантрактах выдаткі на юрыдычную падтрымку могуць складаць 10–15% сумы кантракту. Прыкладам выдаткаў на маніторынг можа служыць адносіна колькасці менеджэраў і адміністрацыйнага персаналу да колькасці рабочых і служачых, занятых у вытворчасці: ЗША – 17,6%, Англія – 15,4%, Швецыя – 4% [86, с. 222], Беларусь – звыш 15% [89].

капитал, которыми обладают другие. Возможны два контрактных метода организации выпуска: 1) владелец леса может нанять лесозаготовительные мощности для вырубki леса и позже продать круглый лес на лесопильный завод или 2) он может продавать заводу или лесозаготовительной фирме право на заготовку леса» [89, с. 1062]. Поскольку уровень ТИ, которые зависят от выбранного способа продажи леса, может значительно отличаться, тогда выбор способа производства может иметь значительное воздействие на цену круглого леса. Например, когда владелец сохраняет право на лес и нанимает лесозаготовителей на правах повременной оплаты, последние будут иметь незначительные стимулы аккуратно делать обрезку сучьев и снижать высоту пней. Когда, с другой стороны, он продает лес на корню, лесозаготовительная фирма может не иметь стимулов не допускать эрозии почвы и убирать лесосечные остатки. В любом из случаев неполная спецификация и измерение атрибутов трансакции мотивирует каждого владельца ресурсов нести (трансакционные) издержки на измерение и мониторинг того, что он покупает, и использовать в своих интересах не полностью специализированные характеристики ресурсов. Таким образом, выбор схемы «кто покупает, что покупает и у кого» будет значительно воздействовать на уровень ТИ, которые сопровождают производство, и, соответственно, на уровень выпуска.

Хотя участки леса значительно отличаются по породной структуре, качеству древесины и плотности насаждения, в краткосрочной перспективе собственник леса не может изменить ценность конкретной лесосеки. Наоборот, владелец заготовительных мощностей имеет различные возможности эксплуатации небесплатности мониторинга его поведения. Например, ценность (стоимость) заготовленной древесины зависит от качества рубки (соседние деревья не должны быть повреждены) и раскряжевки (длина лесоматериалов должна быть стандартной), а также очистки круглого леса от сучьев и минимизации высоты пней. На чистую стоимость выпуска для покупателя ресурсов влияет способность элиминировать отлынивание (*shirking*) работников и эффективно использовать лесозаготовительную технику.

Лефлер и Ракер предполагают, что «контракт, по которому собственник леса продает его на корню собственнику лесозаготовительных мощностей, гарантирует, что последний понесет все издержки дифференциации объема выпуска в результате его

хозяйственной деятельности. Такая организация производства обеспечивает для лесозаготовительной фирмы стимулы по ликвидации недобросовестности и неэффективной практики лесозаготовок, а значит, снижает транзакционные издержки» [89, с. 1063]. Именно такой тип контрактных отношений авторы считают лучшим путем по минимизации совокупных издержек производства лесоматериалов. Для подтверждения гипотезы исследователи изучили около 200 контрактов и опросили около 20 лесных консультантов, покупателей и продавцов леса в США. Не было выявлено ни одного контракта, где владелец нанимает для заготовки специализированные фирмы и потом продает лесоматериалы перерабатывающим предприятиям. Это необходимо признать важным фактом. Например, в Польше все происходит наоборот для преобладающего объема заготавливаемого леса. Государственное лесное предприятие, которое представляют надлесничества, заключает договора со специализированными фирмами, которые оказывают услуги по лесозаготовкам, оплачивает оказанные услуги, а потом продает заготовленную древесину. Эти отличия можно объяснить специфическими институциональными условиями и отличиями в структуре собственности: в США в государственной собственности находилось 42,4 % леса, в Польше – 83,2 %. Воздействие оказывает и характеристика продавцов леса: в исследованиях по США рассматривался пример частных непроизводственных собственников леса, тогда как в Польше – монопольное государственное предприятие, у которого больше возможностей контроля и которое в качестве критерия при выборе выигравшей конкурс фирмы учитывает предыдущий опыт работы с конкретной фирмой. Угроза незаключения контракта в будущем дисциплинирует субконтракторов.

Следующая задача, которую позволяет решить теория ТИ, касается выбора оптимального вида расчетов за право заготовить лес на корню, которое продается лесопильному заводу или заготовительной фирме. В лесном хозяйстве США типичными платежами являются: 1) паушальный платеж (lump-sum), когда общая сумма оплаты определяется во время подписания контракта (в Беларуси аналогом является лесорубочный билет) и 2) прейскурнт платежей за каждую единицу заготовленной древесины (per unit of output). На основании проведенного моделирования авторы сделали заключение, что если бы предпродажное измерение (presale

measurement) продукции было бы единственным видом ТИ, тогда можно было бы ожидать, что продажа будет проводиться на основании цены за единицу лесоматериалов. Консультанты отмечают, что покупатели часто даже не делают предпродажной поездки на места вырубki. При таких контрактах цены изменяются в зависимости от породы и особенностей древесины [89, с. 1066].

На основании анализа авторы предполагают, что контракты с оплатой с учетом товарной структуры и объема сортиментов более вероятны, если: 1) высоки издержки предпродажного измерения (как результат значительной дифференциации лесосек, недоверия к информации продавца, относительно дорогого предпродажного измерения) и 2) мониторинг процесса лесозаготовки относительно недорогой. Эконометрический анализ 188 лесозаготовительных контрактов с количеством сделок по каждому от 3 до 27 подтвердило с необходимой статистической значимостью все сделанные на основании теории ТИ гипотезы [89, с. 1073]. Таким образом, модель выбора вида расчета, составленная на основании теории ТИ, показала, что контракты с оплатой за каждую единицу лесоматериалов являются эффективным методом уменьшения издержек измерения. Фактически, в Беларуси действует первый метод: общая сумма оплаты определяется во время подписания биржевого контракта и выписки лесорубочного билета на рубки главного пользования. Прейскурант платежей за каждую единицу заготовленной древесины целесообразно использовать в случае рубок промежуточного пользования, когда лесничествам необходимо определить: оставлять право собственности на лес, оплачивая услуги по его заготовке и затем продавать, либо передавать это право и получать расчет в зависимости от фактической структуры и сортности заготовленной древесины.

Таким образом, анализ проблем оптимальных контрактных отношений между различными технологическими стадиями в лесном хозяйстве Беларуси на основании теории транзакционных издержек может дать полезные результаты для эффективного регулирования отрасли [87, 88]. Размер и характер транзакционных издержек учитывался, например, при реформировании модели лесопользования в Канаде [90, 91], к рассмотрению опыта которой мы вернемся позже.

Здесь же поясним взаимозависимость структуры транзакций (обмена) в отрасли и распределением прав собственности. Это тем более важно, поскольку проектирование эффективной системы

стимулов в лесном хозяйстве необходимо также начинать с анализа структуры прав собственности. Действительно, если определять экономические права собственности на некоторый актив как «способность индивида в определенных условиях использовать благо (или услуги актива) непосредственно или косвенно путем обмена» [92, с. 3], то очевидно, что реализация прав собственности невозможна без трансакционных издержек. Особенно, если согласиться с Й. Барцелем, что последние являются «издержками, связанными с передачей, захватом и защитой прав собственности» [92, с. 4].

При наличии трансакционных издержек права собственности на активы не будут совершенно определены (*perfectly delineated*). Причина этого в том, что измерение некоторых атрибутов активов требует издержек, составляющих некоторую часть их экономической ценности (например, ценность участка леса как актива зависит от запаса и качества древесины, измерение которых требует затрат). Таким образом, атрибуты таких активов не полностью известны потенциальным собственникам и часто не известны и настоящим. Передача активов вызывает издержки в результате попыток обеих сторон определить, какие из атрибутов этих активов являются ценными, и стремления каждой стороны захватить (*capture*) атрибуты, которые остаются не полностью специфицированными, так как это требует некоторых (часто значительных) издержек. При существовании таких трансакционных издержек обмен, который был бы привлекательным при их отсутствии, может не осуществиться (инвентаризацию леса может взять на себя государство, но это не означает, что последнее не может это сделать на платной основе или доверить оказание данной услуги лицензированным организациям). Следовательно, высокие трансакционные издержки как результат неопределенности прав собственности приводят к снижению благосостояния: не совершаются выгодные обществу инвестиции, не создаются новые рабочие места и т. д. В результате структура экономики отклоняется от оптимальной, поскольку не происходит аллокация капитала (инвестиции) в виды деятельности с более высокой потенциальной отдачей.

С целью понимания влияния особенностей лесного хозяйства как отрасли производства на структуру форм собственности нам хотелось бы подчеркнуть недостаточность рассмотрения данного вопроса в рамках дихотомии «государственная—частная

собственность»¹⁷. Согласно теории прав собственности, необходимо разделять *абсолютные права собственности*, которые реализуются собственником по отношению ко всем остальным лицам (собственность на землю, лесной фонд и другие активы, авторские права и патенты) и *относительные права собственности*, которые возникают по отношению к определенным лицам вследствие юридически закрепленных контрактных обязательств (договор на лесозаготовки, биржевой контракт на продажу древесины). Для эффективного размещения ресурсов важны государственные гарантии по реализации как абсолютных, так и относительных прав собственности¹⁸.

Институциональные альтернативы чрезвычайно многообразны, что мы покажем далее, и это дает возможности проектирования институциональной структуры производства в лесном хозяйстве, оптимальной для существующего уровня экономического развития с учетом особенностей отрасли.

Еще до недавнего времени особенности производства в таких отраслях, как почтовая связь, теле- и радиокommunikации и т.д. не позволяли ученым увидеть альтернативу наличия в них государственной монополии и контроля. В статье «Федеральная комиссия по связи» Р. Коузом была выдвинута идея о возможности создания «радиовещательного» рынка [94]. До этого считалось общепризнанным, что без государственного контроля в эфире воцарится хаос – конкурирующие станции станут работать на одинаковых волнах, создавая друг для друга помехи. Коуз же утверждал, что истинная причина «заторов» в радиоэфире – это отсутствие прав частной собственности на электромагнитные волны разной частоты. Если установить такие права, возникнет эффективный

¹⁷ Для ориентации в направлениях изучения вопросов эволюции прав собственности на природные ресурсы рекомендуем ознакомиться с работой А. Скотта [72].

¹⁸ Согласно докладу «Ведение бизнеса – 2010», где приводятся межстрановые сравнения оценки регулирования и институциональной среды функционирования предприятий, обеспечение исполнения контрактов (contracts enforcement) в Беларуси находится на должном уровне. В то же время по такой важной позиции как «защита инвесторов» произошло даже ухудшение условий ведения бизнеса. Требуют реальных экономических преобразований также такие параметры как получение кредитов, налогообложение, ведение международной торговли, ликвидация предприятий [93]. В 2009 г. рейтинг Беларуси повысился с 82 до 58 места, в основном за счет резкой либерализации процедур создания бизнеса.

рынок и потребность в государственном контроле отпадет. В своей статье он поддержал такую схему: Федеральная комиссия организует аукцион по продаже прав на вещание на тех или иных частотах, передавая вырученные средства в казну, радиовещательные же компании оказываются с этого момента подчиненными дисциплине рынка. В следующей работе, легшей в основу решения о присуждении ему Нобелевской премии, Коуз привел теоретические доводы против господствовавшей в экономической теории тенденции подчеркивать «провалы рынка» и призывать к государственному вмешательству для их преодоления.

Одним из таких неоспариваемых «провалов рынка» считалась ситуация с внешними или «экстернальными» эффектами. Примером в учебниках по экономике обычно служили маяки. Утверждалось, что содержатели маяков не в состоянии проконтролировать, кто именно пользуется их услугами, чтобы взимать за это плату. Поэтому при принятии решений они не берут в расчет ту выгоду, которую непроизвольно приносят другим. С точки зрения общества происходит перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и недопроизводство с положительными. Возникают расхождения между частными и социальными издержками (где социальные издержки равны сумме частных и экстернальных издержек) либо между частными и социальными выгодами (где социальные выгоды равны сумме частных и экстернальных выгод). Стандартным предписанием преодоления этой неоптимальности являлось введение государством специального налога на тех, кто порождает отрицательные экстерналии и установление контроля за их деятельностью. И, наоборот, в случае деятельности с положительными внешними эффектами (такой как лесохозяйственное производство) обычной практикой считалось и часто считается до сих пор субсидирование государством. Так удаётся устранить «провалы рынка» и восстановить оптимальность в размещении ресурсов. Эта аргументация в пользу государственного участия была развита А. Пигу и стала неотъемлемой частью «экономики благосостояния». Однако Коуз выявил ошибочность подобного хода рассуждений. Он показал, что в большинстве случаев рыночные механизмы способны справляться с внешними эффектами. Теорема Коуза утверждает: если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (или структура производства – см. выше) будет оставаться эффективной независимо от того, как

распределены права собственности. Как заметил Р. Капелюшников, конечные результаты производства не будут зависеть от действия правовой системы, если ценовой механизм работает без издержек [95, с. 210].

Из теоремы Коуза вытекает несколько принципиально важных выводов. Во-первых, что внешние эффекты носят обоюдный характер. С экономической точки зрения речь должна идти не о том, «кто виноват», а о том, как минимизировать величину совокупного ущерба. Во-вторых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Четкая их спецификация до такой степени, что все результаты деятельности каждого агента касались бы его и только его, превращает любые внешние эффекты во внутренние. А значит, источником экстерналий в конечном счете служат размытые или неустановленные права собственности. Не случайно основным полем конфликтов в связи с внешними эффектами обычно становятся ресурсы, которые из категории свободных перемещаются в категорию редких (лес, вода, воздух) и на которые поэтому ранее никаких прав собственности в принципе не существовало.

Если рассматривать проблему еще более широко, то можно сказать, что источником неэффективности экономической системы являются характеристики системы прав собственности, а именно слабость частных прав собственности, которая возникает с одной стороны вследствие доминирования государственной собственности, с другой – вследствие размытости или отсутствия прав собственности. В итоге рынок по определению не может быть эффективным, и данный «провал рынка» используют в качестве аргумента увеличения государственного вмешательства. Как следствие, мы имеем ситуацию институциональной ловушки, когда слабость института (прав собственности) приводит к закреплению равновесия в неэффективном состоянии (экономической системы). Существование же подобной институциональной ловушки мы с полным правом можем назвать «провалом государства».

В чем причина трудностей выхода из подобного состояния? Проблема бы легко разрешалась, если бы неэффективность проявлялась на уровне только одного сектора (лесного хозяйства, например). Однако наличие широкой сети перекрестного субсидирования, регулирования и льготных цен, приводит к тому, что наведение рыночного порядка в одном секторе вызывает «эффект домино», который может иметь непредсказуемые, точнее

неуправляемые, последствия для всей экономики. Наличие данных обстоятельств блокирует реформы, как на уровне отдельных секторов, так и экономики в целом, создавая дополнительные транзакционные издержки для эффективного использования ресурсов. Система вертикального отраслевого планирования и нацеленность на выполнение внутриотраслевых государственных программ также, по сути, цементирует существующую структуру экономики, не создает мотивации к увеличению межведомственной скоординированности, а порой просто приводит к антагонизму и лоббированию узкоотраслевых интересов. Очевидно существование очередной институциональной ловушки более высокого уровня, ликвидация которой требует совместной кропотливой работы ученых и государственных органов управления в сфере институционального проектирования как на уровне экономики в целом, так и отдельных ее секторов.

Как свидетельствует проведенный анализ, институциональные изменения в лесном хозяйстве будут либо вызываться, либо сопровождаться изменениями в распределении прав собственности на лесной фонд и лесные ресурсы. Для выработки оптимальных решений при реформировании отрасли необходимо рассмотреть существующую и перспективную системы лесовладения и их влияние на структуру контрактных отношений в лесном секторе и развитие многоцелевого пользования лесом. Для органов государственного управления важным является также вопрос определения ценности прав собственности в ходе преобразований собственности.

Как известно, стоимость собственности зависит от двух основных факторов. Во-первых, от неотъемлемых, определяющих получаемые выгоды, физических и экономических свойств ресурсов (товаров), на которые распространяются права собственности. Во-вторых, от совокупности условий и характеристик прав собственности, определяющих права использования владельцами атрибутов собственности [96, с. 177].

Так, стоимость прав собственности на лесные угодья зависит как от производительности лесов, определяемой реальной стоимостью лесных продуктов и услуг, так и от степени, в которой имеющиеся у собственника права позволяют ему получать выгоды от лесных продуктов и услуг. Так, права собственности, позволяющие пользоваться лесом вечно, оцениваются выше, чем краткосрочные права собственности; если лесная собственность не облагается

налогами и не подвержена чрезмерному государственному регулированию, то такие права будут оцениваться дороже, чем при наличии налогов и регулирования.

П. Пирс показал, что в отношении лесной собственности можно выделить пять характеристик, определяющих степень контроля и эффективность использования ресурсов: полнота прав пользования, срок прав, право на получение дохода, возможность передачи прав и ограничение доступа [96, с. 180-183]. Многообразие перечисленных характеристик прав собственности, отраженных на рис. 1.4 и 1.5, определяет и многообразие альтернатив и направлений изменения институциональной структуры производства в лесном хозяйстве.

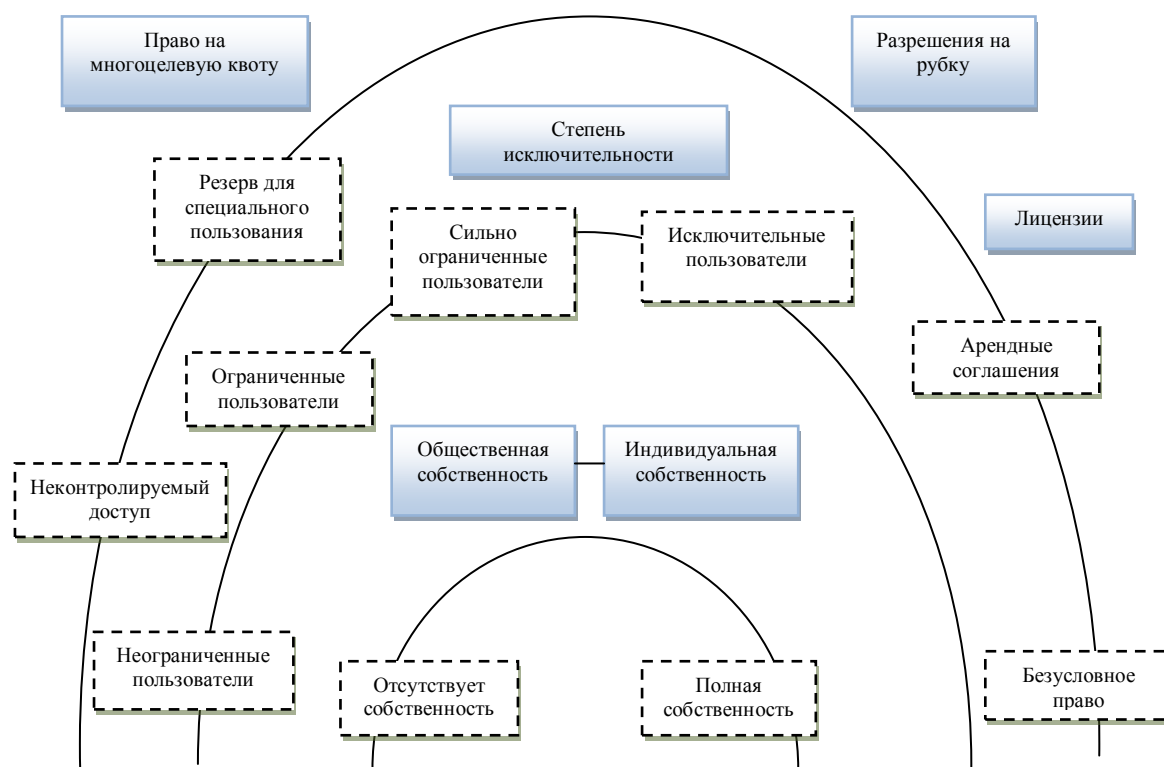


Рис. 1.4. Многообразие характеристик прав собственности в лесном хозяйстве
Источник: [96].

Полнота прав пользования определяет степень, в которой владелец собственности имеет право в полной мере получать доходы от использования всех компонентов и видов пользования лесом. В случае неполных прав пользования их владелец будет стремиться к достижению максимального дохода от определенного вида ресурса, не заботясь или даже ухудшая состояние остальных. Например,

предприятия, реализующие право на лесозаготовку, снижают доходы тех, кто располагает правами на водный и животный мир, рекреационные и эстетические ценности, состояние почвы. В этом случае отсутствуют стимулы оптимального сочетания пользований лесом, что вызвано искусственным разделением прав на одинаковые ресурсы. Напомним, что «путем рыночных трансакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав. И, конечно, если такие трансакции совершаются без издержек, такое перераспределение прав будет происходить всегда, если это ведет к росту ценности производства» [59, с. 15]. Например, если владелец прав на заготовку древесины наносит вред интересам держателя прав на водные ресурсы, и доходы от использования последних выше, чем доходы от лесозаготовок, то владелец прав на водные ресурсы может выкупить права на пользование древесиной с выгодой для обоих держателей прав и для общества в целом.

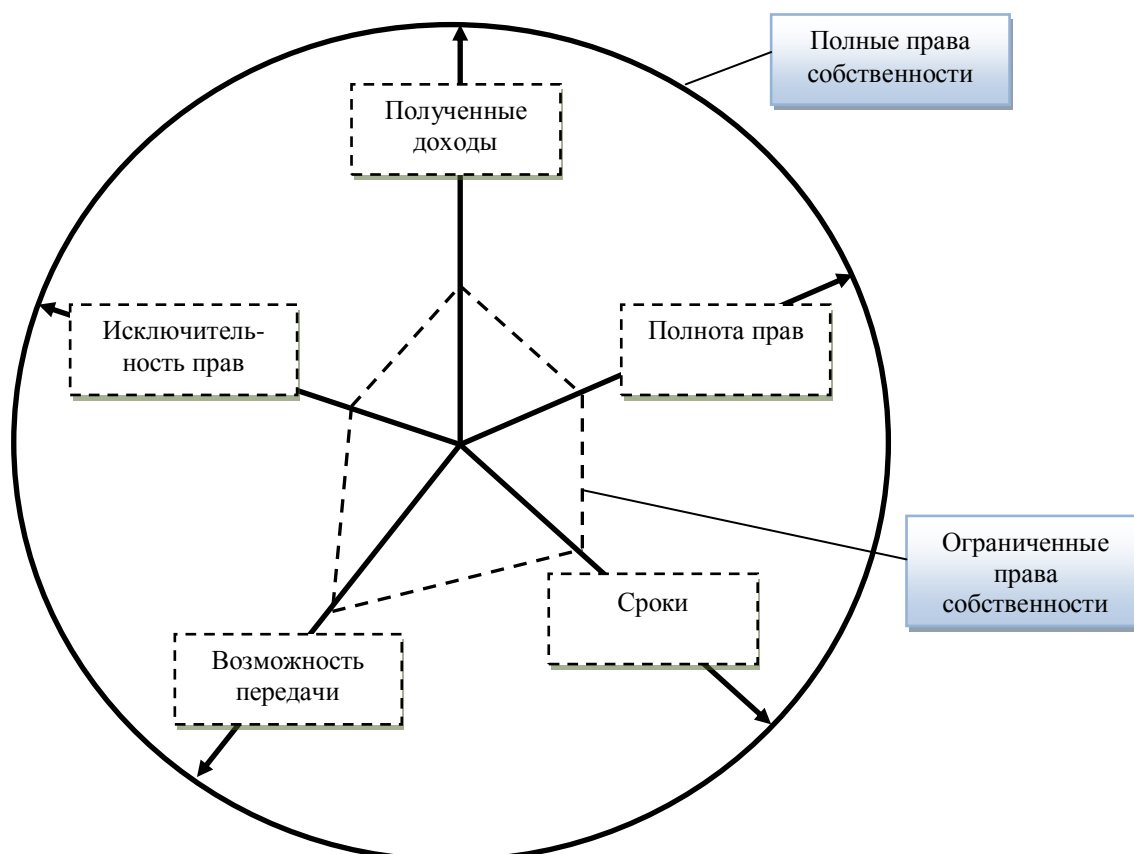


Рис. 3.6. Комбинация характеристик прав собственности
 Источник: [96].

Однако в реальной экономике любые трансакции требуют издержек, величина которых может снизить эффект от перераспределения прав, либо права собственности могут быть неоднозначно или не полностью определены (специфицированы), не принадлежать тем, кто имеет право их передавать. В этом случае конфликтные ситуации могут быть неразрешимы, либо требуют государственного вмешательства.

Срок прав представляет собою период времени, в пределах которого распространяется право собственности. Если права собственности рассчитаны на длительный срок (несколько десятилетий), то их держатель рассчитывает получать доход от лесозаготовок в долгосрочном периоде, и имеет стимулы финансировать лесохозяйственные мероприятия, ожидая их окупаемости. И наоборот. С другой стороны, краткосрочные права на пользование древесиной могут не гарантировать поставки сырья в долгосрочной перспективе, что будет сдерживать инвестиции в деревообработку, в особенности в более глубокие ее стадии.

Право на получение дохода может быть ограничено путем лицензирования, ужесточения правил рубок и природоохранного регулирования, предписанием рубки экономически невыгодной древесины, увеличением налогов и экологических платежей, регулированием сбыта. Данные ограничения влияют на доходы собственников леса и стоимость лесной собственности, влияют на способы использования лесных ресурсов.

Ограничение доступа определяет степень, в которой держателю собственности гарантировано исключение пользования собственностью третьих лиц.

Возможность передачи прав собственности позволяет купить, продать или передать данные права. Например, арендные соглашения могут не позволять передачу собственности другим лицам. Важно отметить, что **абсолютно непередаваемая собственность не имеет рыночной цены**. Единственным путем получения дохода от такой собственности является ее использование владельцем, что может снижать экономическую эффективность использования ресурсов, поскольку они не могут быть приобретены теми, кто может их использовать наиболее производительно.

Из изложенного выше можно сделать два основных вывода. Во-первых, с целью наиболее эффективного использования лесных ресурсов необходимо постепенно расширять степень контроля

собственности заинтересованными пользователями. Это возможно путем развития в институциональной структуре производства различных форм долгосрочной аренды, концессий, лицензий на многоцелевое пользование и частной собственности (таблица 1.1). Во-вторых, реальная оценка стоимости лесного фонда и активов организаций лесного хозяйства невозможна без расширения возможностей передачи прав собственности посредством рыночных трансакций.

В целом можно заключить, что структура прав собственности, приближающаяся к полной частной собственности, порождает более эффективные стимулы.

Таблица 3.1. – Типичные формы лесных владений

Владение	Полнота права пользования	Срок	Право на получение доходов	Возможность передачи	Ограничение доступа
Свободное владение	Полная	Вечное владение	От всех атрибутов	Не ограничена	Исключен
Аренда древесины	Большинство ресурсов	Долгосрочное	Главным образом от пользования древесиной	С незначительными ограничениями	То же
Лесохозяйственное соглашение	Заготовка древесины и лесной менеджмент	Долгосрочное и возобновляемое	То же	С некоторыми ограничениями	-
Лицензия мелких участков леса	Заготовка древесины и лесной менеджмент	Долгосрочное и возобновляемое	Главным образом от пользования древесиной	Обычно ограничена	Исключен
Лицензия на древесину	Только заготовка древесины	Краткосрочное	Часть доходов от пользования древесиной	То же	То же
Разрешение на рубку	То же	То же	Главным образом от пользования древесиной	-	Исключен или не исключен

Источник: [96].

Безусловно, ошибки в ходе инвестиционных решений возможны, но частный предприниматель имеет веские причины стараться так управлять бизнесом, чтобы поддержать или увеличить приведенную стоимость своего предприятия. Он поступает подобным

образом не из альтруизма или заботы о будущих поколениях, а сохраняя возможность продажи своей собственности по хорошей цене¹⁹.

И если вопрос появления частной лесной собственности пока может казаться делом далекого будущего, то при проектировании оптимальной институциональной структуры производства в лесном хозяйстве Беларуси уже на настоящем этапе необходимо определить ответ на вопрос: кому и в какой степени должны принадлежать права собственности на основной окончательный продукт лесного хозяйства – круглый лес и как сохранить долгосрочные стимулы для рационального и устойчивого лесопользования? С этой целью необходима эмпирическая проверка решений о целесообразности контрактации, для чего следует исследовать контракты и проанализировать особенности контрактных отношений лесхозов со структурами, которые оказывают услуги по заготовке древесины и выполнению рубок промежуточного пользования. Это даст возможность определения условий принятия решения типа «произвести или купить» [97]. Например, в отношении процесса лесозаготовок менеджеры лесхоза должны решить, заготовить лес самостоятельно или привлечь к выполнению данных работ другие организации.

Мастен и Соссье [98] описывают данное решение как стандартную проблему дискретного выбора следующим образом:

$$G^* = \begin{cases} G_c, & \text{если } V_c > V_a, \\ G_a, & \text{если } V_c \leq V_a, \end{cases} \quad (1)$$

где G_c – решение использовать контрактацию; G_a – решение использовать альтернативную форму организации экономических транзакций (например, закупить товар на наличном рынке, или вертикально интегрироваться и выпускать продукт самостоятельно); V_c и V_a – оценка субъектом принятия решения целесообразности транзакции при соответственно контрактации и альтернативной организации экономической деятельности; G^* – выбранная форма управления (governance form) транзакцией.

Субъект транзакции выберет контрактацию, если он ожидает, что выгоды от нее будут выше, чем осуществление экономической деятельности другим способом. Отдачу от разнообразных форм

¹⁹ Кроме того приближающаяся старость будет побуждать предпринимателя постоянно учитывать долгосрочные последствия инвестиционных решений.

управления транзакциями тяжело, если вообще возможно наблюдать или оценить. Эмпирически пригодная теория контрактации должна привязывать выгоды и издержки альтернативных форм управления обменом между последовательными стадиями производственного процесса к некоторым наблюдаемым характеристикам транзакций, чтобы возможно было определить или сравнить их эффективность. Тогда к предыдущей формуле надо добавить следующие уравнения:

$$V_c = V_c(X, e_c) \quad (2)$$

$$V_a = V_a(X, e_a) \quad (3)$$

где X – вектор наблюдаемых атрибутов транзакций, которые влияют на выгоды от экономических отношений при рассматриваемой форме управления; e_c и e_a – погрешности, которые отражают или пропущенные переменные или ошибки или неточные оценки лиц, которые принимают решения относительно настоящей стоимости V_c и V_a .

При линейном представлении уравнений 2 и 3 их можно записать как

$$V_c = \beta X + e_c \quad (4)$$

$$V_a = \alpha X + e_a \quad (5)$$

Тогда можем определить вероятность (Pr) того, что будет выбрана контрактация, а не другая форма управления транзакцией, как следующую величину:

$$Pr(G^* = G_c) = Pr(V_c > V_a) = Pr(e_a - e_c < (\beta - \alpha)X) \quad (6)$$

Таким образом, элемент вектора X , отражающий конкретную характеристику транзакции, чье влияние на выгоды от контрактации (β) больше, чем влияние альтернативной формы (α), увеличит вероятность выбора контрактной формы. Различные теории контрактации дают следующую информацию о вероятных характеристиках институциональной структуры производства: 1) на каких атрибутах требуется фокусировать внимание, 2) предсказывают влияние разницы эффектов этих атрибутов ($\beta - \alpha$) на стоимость транзакции, 3) подсказывают функциональную форму $V(X, e)$.

Рассматривая возможные направления реаллокации прав

собственности в лесном хозяйстве необходимо учитывать в явном виде влияние транзакционных издержек, которые в реальной экономике препятствуют эффективному размещению ресурсов и созданию эффективной конфигурации контрактных отношений.

Место контрактных отношений в деятельности предприятий представлены на примере лесопиления (рис. 1.6). Фирме следует сопоставлять издержки и последовательно принимать решения: купить круглый лес или вертикально интегрироваться в стадию лесозаготовок или даже лесовыращивания.

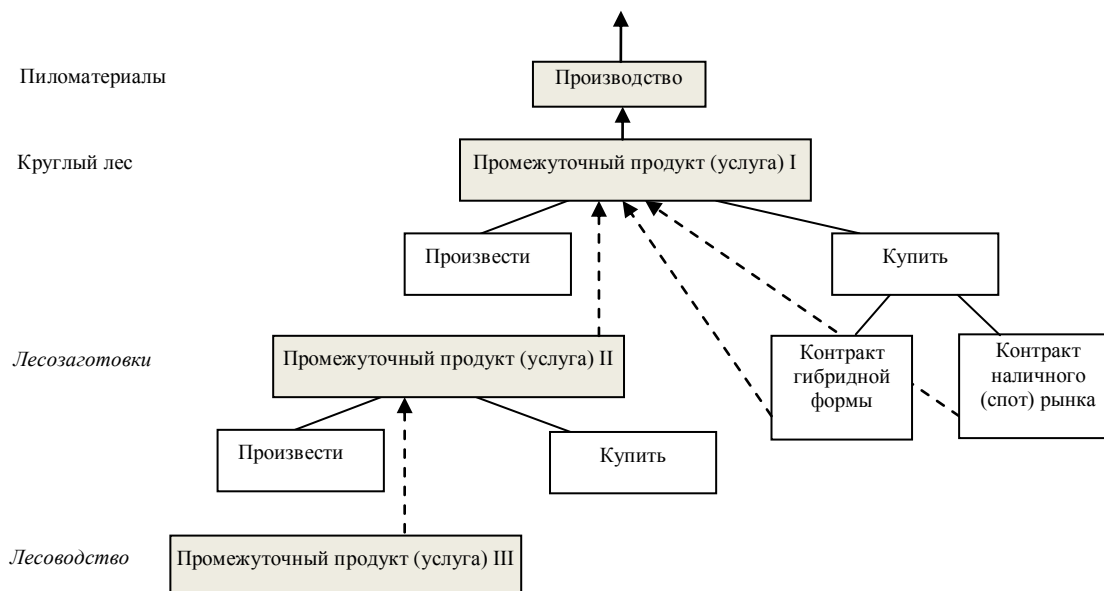


Рис. 1.3. Решение «произвести или купить»: вертикальная интеграция или контракт?
 Источник: Разработка автора [99].

Контрактация может осуществляться в виде классического контракта спот-рынка (покупка готовой продукции на бирже) либо гибридного контракта (например, путем долгосрочного контракта с рядом специфических условий). Так, контракт на выполнение лесохозяйственных работ, подписанный после проведения конкурса с выигравшей фирмой, как раз относится к гибридной форме.

Термин «контрактация» (contracting out) употребляется в основном для организаций государственного сектора, тогда как для определения данного явления в частном бизнесе пользуются понятием «аутсорсинг» (outsourcing) [100, с. v]. Субконтрактация – вид транзакции в результате которой одно предприятие (контрактор) поручает другому (субконтрактору) осуществить производство

некоторой продукции в соответствии с предоставленными требованиями (чертежами) [99]. В некоторых случаях контрактор предоставляет субконтрактору необходимые для выполнения заказа сырье и оборудование, или содействует их приобретению – так преодолевается проблема специфичности активов. Инвестиции в последние, однажды сделанные для осуществления текущих контрактных связей, имеют меньшую ценность при альтернативном использовании, чем при запроектированном способе эксплуатации для конкретных операций согласно двустороннему контракту (например, купленный лесовозный автомобиль с гидроманипулятором для вывозки леса нельзя использовать так широко, как обычный грузовой автомобиль). Риск разрыва контракта будет сдерживать специфические инвестиции независимых фирм, что не позволит достичь максимальной эффективности вследствие наличия подобных транзакционных издержек, избежать которых можно путем интеграции [101]. Однако надо отметить, что Р. Коуз приводит обоснования, согласно которым проблема специфичности активов может быть решена на основе контрактных отношений без вертикальной интеграции [102].

Определение факторов, влияющих на установление эффективных вертикальных и горизонтальных границ предприятий, требует дополнительного исследования. Хотя изложенные выше проблемы институциональной структуры производства в основном затрагивают вертикальное измерение, однако, они в той же степени справедливы и для проблем горизонтальной интеграции. Можно утверждать, что степень вертикальной и горизонтальной интеграции соответствует характеристикам экономической системы и проводимой экономической политике. Например, О. Бланшар считает, что при централизованном планировании у государственных предприятий существовали стимулы к чрезмерной интеграции с целью защиты от сбоев в поставках, что отличалось от мотивации вертикальной интеграции на Западе [103, с. 46]. Следует полагать, что одной из причин подобной мотивации в плановой экономике может служить вертикальное отраслевое управление, в результате которого каждая отрасль была анклавом, стремящимся снизить риски обеспечения не только сырьем, но и работами и услугами, которые выполняли отдельные подразделения (строительство, ремонт и т.д.). Такая неэффективная «диверсифицированность» (которая, скорее всего, была сознательным выбором, снижающим транзакционные издержки)

в ряде отраслей экономики Беларуси остается до сих пор. В результате внутреннего (внутриотраслевого) удовлетворения спроса происходит снижение его совокупного уровня и, как следствие, возникает барьер к реализации эффектов специализации. Искусственное ограничение размера спроса в результате наличия трансакционных издержек отраслевого управления приводит в действие теорему А.Смита: «разделение труда ограничено размером рынка» [104]. Таким образом, очевидна очередная институциональная ловушка: институт ведомственного отраслевого управления делает «рациональным» ограничение специализации, формируется равновесие, которое нельзя назвать эффективным, однако оно устойчиво. С течением времени данное равновесие приведет к отставанию во внедрении технологических или организационных инноваций (например, отсутствие эффекта масштаба в отдельном лесхозе делает нерациональными инвестиции в ремонтное оборудование нового поколения; небольшие объемы прореживаний в лесничестве не позволяют окупить высокопроизводительный мини-харвестер и т.д.), в результате чего растет относительный уровень производственных затрат. Однако поиск решения данных проблем, скорее всего, будет осуществляться в рамках существующей институциональной структуры, ограничиваясь попытками ее косметического совершенствования. Иногда личная инициатива отдельных управленцев позволяет пробить броню трансакционных издержек регулирования, однако даже успешные эксперименты затухают под прессом бюрократии и отсутствия внешнего стимулирования. Признаки и даже реальные примеры подобных институциональных барьеров для роста эффективности существуют и в лесном секторе, который находится в ведении двух ведомств: Министерства лесного хозяйства и концерна «Беллесбумпром». Присутствие данных барьеров настолько ощутимо, что «порой не решаются элементарные вопросы» [105].

С целью определения направлений институциональных и экономических преобразований в лесном хозяйстве, построения оптимальной модели организации и управления лесным хозяйством необходимо рассмотреть опыт стран, который может служить основой для принятия решений по реформированию в лесном хозяйстве Беларуси. В условиях Беларуси могут быть использованы положительные моменты в организации лесного хозяйства многих стран, но, во-первых, следует изучить опыт преобразований в странах

соразмерных по количественным характеристикам лесного фонда с высокой степенью централизации управления им (Польша). Во-вторых, необходимо изучать опыт стран, достигших наибольшего прогресса не только в области ведения лесного хозяйства, но и в сфере промышленной переработки древесины (Финляндия, Канада и др.). Кроме этого заслуживает рассмотрения достоинства и недостатки новой модели организации лесного хозяйства России, находящейся в процессе становления в связи с принятием нового Лесного кодекса.

Список использованных источников к главе 1

1. The Washington Consensus reconsidered. Towards a new global governance / ed. by N. Serra, J. E. Stiglitz. – New York: Oxford University Press, 2008. – xv, 382 p.
2. Процесс перехода и показатели стран СНГ и Монголии за 2008 год // Европейский банк реконструкции и развития [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://ebrd.com/pubs/econo/tr08r.pdf>. – Дата доступа: 17.08.2009.
3. Валетко, В. В. Реструктуризация промышленности Республики Беларусь в трансформационный период: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / В. В. Валетко. – Минск, 2002. – 190 л.
4. Djankov, E. L. The New Comparative Economics / E. L. Djankov, R. Laporta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // Journal of Comparative Economics. – 2003. – Vol. 31, № 4. – P. 595–619.
5. Boettke, P. J. The New Comparative Political Economy / P. J. Boettke, C. Coyne, P. Leeson, F. Sautet // Review of Austrian Economics. – 2005. – Vol. 18, № 3-4.
6. Brada, J. C. The New Comparative Economics versus the Old: Less Is More but Is It Enough? / J. C. Brada // The European Journal of Comparative Economics. – 2009.
7. Энциклопедия рыночной экономики. – М.: Экономика, 1992.
8. Bornstein, M. The Comparison of Economic Systems / M. Bornstein // Comparative Economic Systems: Models and Cases/ ed. by M. Bornstein. – 6th ed. – New York: Richard D. Irwin, 1989. – Ch. 1. – P. 1–17.
9. Molenaar, P. C. M. Systems modeling / P. C. M. Molenaar // International encyclopedia of the social and behavioral sciences: in 26 vol. / ed. by N. J. Smelser, P. B. Baltes. – Amsterdam: Elsevier, 2001. – Vol. 22. – P. 15423–15428.

10. Doyle, E. *The economic system* / E. Doyle. – Chichester: John Wiley & Sons, 1992. – xvi, 402 p.
11. Hall, R. E. *Economics principles and applications* / R. E. Hall, M. Lieberman. – 2nd ed. – South-Western, 2000. – 928 p.
12. Neuberger, E. *Classifying Economic Systems* / E. Neuberger // *Comparative Economic Systems: Models and Cases*/ ed. by M. Bornstein. – 6th ed. – New York: Richard D. Irwin, 1989. – Ch. 2. – P. 18–26.
13. Wright, D. M. *What is the Economic System?* / D. M. Wright // *Quarterly Journal of Economics*. – 1958. – Vol. 72, № 2. – P. 198–210.
14. Cohen, S. I. *Economic Systems Analysis and Policies: Explaining Global Differences, Transitions and Developments* / S. I. Cohen. – London: Palgrave Macmillan, 2009. – 430 p.
15. Woodbury, D. *Economic systems* / D. Woodbury // *Encyclopedia of business and finance: in 2 vol.* / ed. by B. S. Kaliski. – New York: MacMillan, 2001. – Vol. I. – P. 275–278.
16. Pryor, F. L. *Economic Systems of Foraging, Agricultural, and Industrial Societies* / F. L. Pryor. – Cambridge: Cambridge University Press, 2005. – xvi, 316 p.
17. Demsetz, H. *From economic man to economic system: essays on human behavior and the institutions of capitalism* / H. Demsetz. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – viii, 189 p.
18. McCrea, R. C. *Schumpeter's Economic System* / R. C. McCrea // *Quarterly Journal of Economics*. – 1913. – Vol. 27, № 3. – P. 520–529.
19. Норт, Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики* / Д. Норт; пер. с англ. – М.: Начала, 1997. – 190 с.
20. Ходжсон, Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории* / Дж. Ходжсон; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
21. Williamson, O. E. *The mechanisms of governance* / O. E. Williamson. – New York; Oxford: Oxford University Press, 1996. – xii, 429 p.
22. Валетко, В. В. *Реструктуризация промышленности Республики Беларусь в транс-формационный период: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05* / В. В. Валетко. – Минск, 2002. – 190 л.
23. Turner, B. S. *Institutions* / B. S. Turner // *The Cambridge Dictionary of Sociology* / ed. by B. S. Turner. – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – P. 300–302.
24. *Social Institutions* / *Stanford Encyclopedia of Philosophy* [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access:

<http://plato.stanford.edu/entries/social-institutions/>. – Date of access: 17.02.2010.

25. Fillieule, R. Social system / R. Fillieule // International encyclopedia of the social and behavioral sciences: in 26 vol. / ed. by N. J. Smelser, P. B. Baltes. – Amsterdam: Elsevier, 2001. – Vol. 22. – P. 15418–15423.

26. Voss, T. R. Institutions / T. R. Voss // International encyclopedia of the social and behavioral sciences: in 26 vol. / ed. by N. J. Smelser, P. B. Baltes. – Amsterdam: Elsevier, 2001. – Vol. 11. – P. 7561–7566.

27. The sociology of economic life / ed. by M. Granovetter, R. Swedberg. – Boulder: Westview Press, 1992. – vi, 399 p.

28. Hodgson, G.M. Institutional economic thought /G.M. Hodgson // International encyclopedia of the social and behavioral sciences: in 26 vol. / ed. by N. J. Smelser, P. B. Baltes. – Amsterdam: Elsevier, 2001. – Vol. 11. – P. 7543–7550.

29. Block, F. Economic institutions / F. Block // Encyclopedia of sociology: in 5 vol. / ed. by E. F. Borgatta, R. Montgomery. – 2nd ed. – New York: MacMillan, 2000. – Vol. I. – P. 724–731.

30. Ebner, A. Institutions of the market: organizations, social systems, and governance / A. Ebner, N.Beck. – Oxford: Oxford university press. – 2008. – x, 412 p.

31. Myerson, R. B. Perspectives on mechanism design in economic theory / R. B. Myerson // American economic review. – 2008. – Vol. 98, № 3. – P. 586–603.

32. Hurwicz, L. The design of mechanisms for resource allocations / L. Hurwicz // American economic review. – 1973. – Vol. 63, № 2. – P. 1–30.

33. Langlois, R. N. Firms, markets, and economic change: a dynamic theory of business institutions / R. N. Langlois, P. L. Robertson. – London: Routledge, 1995. – vii, 185 p.

34. Williamson, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. E. Williamson // Journal of economic literature. – 2000. – Vol. 38, № 3. – P. 595–613.

35. Бурков, В. Н. Основы математической теории активных систем / В. Н. Бурков. М.: Наука, 1977. – 255 с.

36. Бурков, В. Н. Механизмы функционирования организационных систем / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев. - М.: Наука, 1981. – 384 с.

37. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. – xxxiv, 702 с.

38. Menard, C. Methodological issues in new institutional economics / C. Menard // *Journal of economic methodology*. – 2001. – Vol. 8, № 1. – P. 85–92.
39. Валетка, У. У. Роля інстытутаў у працэсе рэструктурызацы прадпрыемстваў і галінаў эканомікі Беларусі / Валетка У. У. // *Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление*. – Минск, 2008. – Вып. XVI. – С. 31–35.
40. Backhouse, R. E. Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition / R. E. Backhouse, S. G. Medema // *Economica*. – 2009. – Vol. 76, Oct. – P. 805–820.
41. North, D. C. Understanding the process of economic change / D. C. North. – New York: Princeton University Press, 2005. – 208 p.
42. Beinhocker, E. D. The Origin of Wealth: Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics / E. D. Beinhocker. – Boston: Harvard Business School Press, 2006. – xvi, 526 p.
43. Энциклопедия рыночной экономики. – М.: Экономика, 1992.
44. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
45. Абалкин Л. И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества / Л. И. Абалкин. – М.: Изд-во «Мысль», 1973.
46. Valetka, U. Institutional barriers for industrial restructuring / U. Valetka // *The geopolitical aspects of the transformation process in Central and East-Central Europe* / ed. by T. Michalski. – Gdynia;Pelplin: Bernardinum, 2006. – P. 197–209.
47. Evolutionary economics: institutional theory and policy: in 2 vols. / ed. by M. R. Tool. – Armonk: M. E. Sharpe, 1988. – Vol. 2. – 508 p.
48. Smith, A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations: in 2 vol. / A. Smith; ed. R. H. Campbell and A. S. Skinner. – Indianapolis: Liberty Fund, 1981. – 2 vol.
49. Стиглиц, Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
50. Tirole, J. The theory of corporate finance / J. Tirole. – Princeton: Princeton University Press, 2006. – xii, 644 p.
51. 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.
52. Alchian, A. The property right paradigm / A. Alchian, H. Demsetz // *The journal of economic history*. – Vol. 33, № 1. – 1973. – P. 16–27.

53. Hayek, F. A. Competition as a discovery procedure / F. A. Hayek // *The quarterly journal of austrian economics*. – Vol. 5, № 3. – 2002. – P. 9–23.
54. Schumpeter, J. A. *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle* / J. A. Schumpeter. – Piscataway: Transaction Publishers. – 1982. – lxiv, 255 p.
55. Валетко, В. В. Процесс реаллокации ресурсов и система прав собственности / В. В. Валетко // *Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление*. – 2009. – Вып. XVII. – С. 20–23.
56. Hayek, F. A. The use of knowledge in society / F. A. Hayek // *American economic review*. – 1945. – Vol. 35, № 4. – P. 519–530.
57. Bernstein, W. J. *The birth of plenty: How the prosperity of the modern world was created* / W. J. Bernstein. – New York: McGraw-Hill, 2004. – xii, 420 p.
58. Mill, J. S. *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy: in 2 vol.* / J. S. Mill. – Toronto: University of Toronto Press, 1965. – vol. 1. – xciv, 451 p.
59. Coase R. H. The problem of social cost / R. H. Coase // *Journal of law and economics*. – 1960. – Vol. 3, October. – P. 1–44.
60. Schumpeter, J. A. *History of economic analysis* / J. A. Schumpeter. – New York: Taylor & Francis, 2006. – xxxviii, 1283 p.
61. Маркс, К. *Сочинения* / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 13. – С. 5–9.
62. Маркс, К. *Сочинения* / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 1. – С. 119–160.
63. Валетко, В. В. Собственность на лесные ресурсы: взгляд с точки зрения теории прав собственности / В. В. Валетко // *Экономика, оценка и управление недвижимостью и природными ресурсами: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 18–20 апреля 2007 г.* / Белорус. гос. технол. ун-т; редкол.: И. П. Воробьев [и др.]. – Минск, 2007. – С. 229–238.
64. Mises, L. *Human action: a treatise on economics* / L. Mises. – 4th rev. ed. – San Francisco: Fox & Wilkes, 1996. – xix, 906 p.
65. Alchian, A. Property rights / A. Alchian // *The new Palgrave: a dictionary of economics: in 4 vol.* / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. – London: Macmillan, 2004. – Vol. III. – P. 1031–1034.

66. Pejovich, S. Law, informal rules and economic performance: The case for common law / S. Pejovich. – Northampton: Edward Elgar, 2008. – xi, 178 p.
67. Hezlitt, H. Economics in one lesson
68. Янсон Ю. Э. Краткий курсъ политической экономіи. Пособіе для слушающих лекціи по этому предмету / Ю. Э. Янсон. – СПб., 1865/1866. – Вып. 1, 2. – 321 с.
69. Scott, A. Property Rights and Property Wrongs / A. Scott // *The Canadian Journal of Economics*. – Vol. 16, N 4. – 1983. – P. 555–573.
70. Hayek, F. A. The Constitution of Liberty / F. A. Hayek. – Chicago: University of Chicago Press, 1960. – viii, 568 p.
71. Stigler, G. The Theory of Economic Regulation / G. Stigler // *Bell Journal of Economics and Management Science*. – 1971. – Vol. 2, № 1. – P. 3–21.
72. Scott, A. The Evolution of Resource Property Rights / A. Scott. – New York: Oxford University Press, 2008. – xiii, 557 p.
73. Hoff, K. After the Big Bang? Obstacles to the emergence of the rule of law in post-communist societies / K. Hoff, J. E. Stiglitz // *American economic review*. – Vol. 94, № 3. – 2004. – P. 753–763.
74. Polterovich, V. Institutional Trap / V. Polterovich // *The New Palgrave Dictionary of Economics* / ed. by S. N. Durlauf and L. E. Blume. – 2nd ed. [Electronic resource]. – Palgrave Macmillan, 2008. – Mode of access: http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_i000262. – Date of access: 23.11.2008.
75. Coase, R. H. The firm, the market, and the law / R. H. Coase. – Chicago: The University of Chicago Press, 1990. – vii, 217 p.
76. Coase, R. H. The institutional structure of production / R. H. Coase // *American economic review*. – 1992. – Vol. 82, № 4. – P. 713–719.
77. Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера; пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
78. Menard, C. A new institutional approach to organization / C. Menard // *Handbook of new institutional economics* / ed. by C. Menard, M.M. Shirley. – Dordrecht: Springer, 2005. – Ch. 12. – P. 281–318.
79. Jacobides, M. G. Capabilities, transaction costs, and evolution: understanding the institutional structure of production / M. G. Jacobides, S. G. Winter. // *Strategic management journal*. – 1992. – Vol. 26, № 5. – P. 395–413.
80. Commons, J. R. Institutional economics / J. R. Commons // *American economic review*. – 1931. – Vol. 21, December. – P. 648–657.

81. Coase, R. H. The nature of the firm / R. H. Coase // *Economica* (new series). – 1937. – Vol. 4, November. – P. 386–405.
82. Williamson, O.E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / O.E. Williamson. – New York: The Free Press, 1985. – xiv, 450 p.
83. Williamson, O. E. Transaction cost economics / O. E. Williamson // *Handbook of New Institutional Economics* / ed. by C. Menard and M. M. Shirley. – Dordrecht: Springer, 2005. – P. 41–65.
84. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. – xxxiv, 702 с.
85. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 385 с.
86. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учеб. / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – x1, 442 с.
87. Валетка, У. У. Удасканаленне структуры лесагаспадарчых устаноў на аснове выкарыстання тэорыі трансакцыйных выдаткаў / У. У. Валетка // *Труды БГТУ. Сер. VII, Экономіка і ўправленне*. – Мінск, 2007. – Вып. XV. – С. 208–212.
88. Валетка, У. У. Удасканаленне вертыкальнай арганізацыі лясной гаспадаркі: тэарэтычныя асновы / У. У. Валетка // *Організацыйна-тэхнічнае ўправленне в міжотраслевых комплексах: матэрыялы II Міжнародн. навуц.-практ. конф., Мінск, 20–21 ноября 2007 г.* / Беларус. гос. тэхнол. ун-т; редкол.: И.М. Жарский [и др.]. – Мінск, 2007. – С. 140–147.
89. Leffler, K. B. Transaction costs and the efficient organization of production: A study of timber-harvesting contracts / K. B. Leffler, R. R. Rucker // *Journal of political economy*. – 1991. – Vol. 99, № 5. – P. 1060–1087.
90. Wang, S. Renumeration for silviculture in British Columbia: insights from transaction cost economics/ S. Wang, G. C. van Kooten, B. Wilson // *Forest policy and economics*. – 2000. – Vol. 1, № 1. – P. 71–79.
91. Wang, S. Contractual structure in British Columbia's silviculture sector: a transaction cost economic analysis: Ph.D. dissertation / S. Wang. – Vancouver: The University of British Columbia, 1997. – 136 p.

92. Barzel, Y. Economic analysis of property rights / Y. Barzel. – New York: Cambridge University Press, 1997. – xi, 161 p.
93. Doing Business 2010. Belarus / The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://subnational.doingbusiness.org>. – Date of access 30.09.2009.
94. Coase, R. H. The Federal Communications Commission / R. H. Coase // Journal of law and economics. – 1959. – Vol. 2, October. – P. 1–40.
95. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
96. Pearce, P. H. Introduction to forestry economics / P. H. Pearce. – Vancouver: The University of British Columbia Press, 1990. – 226 p.
97. Klein, P. G. The make-or-buy decision: lessons from empirical studies / P. G. Klein // Handbook of new institutional economics / ed. by C. Menard, M. M. Shirley. – Dordrecht: Springer, 2005. – Ch. 17. – P. 435–464.
98. Masten, S. E. Econometrics of contracts: an assessment of developments in the empirical literature on contracting / S. E. Masten, S. Saussier // The economics of contracts: theories and applications / ed. by E. Brousseau and J.-M. Glachant. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – Ch. 16. – P. 273–291.
99. Валетка, У.У. Пашырэнне кантрактных адносін аў як кірунак рэструктурызацыі прадпрыемстваў і галінаў эканомікі / У.У. Валетка, В.У. Лашчэўская // Труды БГТУ. Сер. VII, Эканоміка і управление. – Минск, 2008. – Вып. XVI. – С. 192–196.
100. Domberger, S. The contracting organization. A strategic guide to outsourcing / S. Domberger. – Oxford: Oxford University Press, 1998. – x, 229 p.
101. Klein, B. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // Journal of law and economics. – 1978. – Vol. 21, № 2. – P. 297–326.
102. Coase, R.H. The conduct of economics: the example of Fisher Body and General Motors / R.H. Coase // Journal of economics and management strategy. – 2006. – Vol. 15, № 2. – P. 255–278.
103. Blanchard, O. The economics of post-communist transition / O. Blanchard. – New York: Oxford University Press, 1997. – xiii, 149 p.
104. Stigler, G.J. The division of labor is limited by the extent of the market / G.J. Stigler // Journal of political economy. – 1951. – Vol. 59, № 3. – P. 185–193.

105. Полная оценка работе белорусской экономики в условиях мирового финансово-экономического кризиса [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press67190.print.html>. – Дата доступа: 17.08.2009.