

УДК 338(476)

У. У. Валетка, дацэнт; В. У. Лашчэўская, суіскальнік

## ПАШЫРЭННЕ КАНТРАКТНЫХ АДНОСІНАЎ ЯК КІРУНАК РЭСТРУКТУРЫЗАЦЫІ ПРАДПРЫЕМСТВАЎ І ГАЛІНАЎ ЭКАНОМІКІ

A contract is an agreement under which two parties make reciprocal commitments in terms of their behavior – a bilateral coordination arrangement. This formulation touches on the legal concept of the contract (a meeting of minds creating effects in law), but also transcends it. Over the course of the past thirty years, the «contract» has become a central notion in economic analysis, giving rise to three principal fields of study: «incentives», «incomplete contracts», and «transaction costs». Development of contract theory was a key contribution to a fundamental redesign of all areas of economic analysis, from the study of microeconomic interactions to that of macroeconomic aggregates (labor market), passing on the way the various domains of applied economics, finance and industrial organization.

**Уводзіны.** Да сярэдзіны XIX ст. кантрактныя адносіны былі дамінуючым спосабам арганізацыі вытворчасці. Аднак пачынаючы з гэтага часу назіраліся дзве тэндэнцыі, якія прыводзілі да ўзбуйнення бізесу. Па-першае, узрасла ступень непасрэднага дзяржаўнага ўдзелу ў эканамічнай дзейнасці не толькі ў сацыялістычных краінах, але і кантынентальнай Еўропе, Англіі, Аўстраліі, у меншай ступені ў ЗША. Па-другое, пачынаючы з прамысловай рэвалюцыі развіваліся тэхналогіі вытворчасці, якія спрыялі стварэнню вертыкальна інтэграваных прадпрыемстваў як у прыватным, так і ў дзяржаўным сектары. Ужо ў 80-я гады XX стагоддзя ў развітых краінах свету гэтыя ж самыя фактары змянілі свой кірунак, і кантрактныя адносіны пачалі паглыбляцца. З пачаткам эры М. Тэтчэр сфера дзейнасці дзяржаваў пачала звужацца. У тэхналагічным плане апошнія факты дазваляюць меркаваць, што буйныя вертыкальна інтэграваныя кампаніі не з'яўляюцца ні больш гнуткімі, ні больш эфектыўнымі, чым сеткі каапераваных фірмаў<sup>1</sup>, спецыялізаваных на асобных стадыях вытворчасці і паслугаў [1, с. 9].

Пашырэнне эканамічнага аб'ёму кантрактных адносінаў паміж прадпрыемствамі выклікала рост тэарэтычных і эмпірычных даследаванняў працэсу кантрактацыі (contracting) і праектавання кантрактаў (contract design). З тэарэтычнага боку разуменне, як і чаму фірмы выкарыстоўваюць кантракты для каардынацыі гаспадарчай дзейнасці, з'яўляецца неабходным для разумення

арганізацыі і фактараў росту эфектыўнасці эканамічнага абмену. Разуменне нюансаў працэсу кантрактацыі з'яўляецца важным і для дзяржаўнага рэгулявання з мэтай прадухілення манапалістычнай практыкі і прыняцця рашэнняў аб мэтазгоднасці аўтсорсінгу асобных відаў дзейнасці дзяржаўных прадпрыемстваў. Прадметам дадзенага артыкула з'яўляецца працэс пашырэння кантрактацыі і яго ўплыў на рэструктурызацыю прадпрыемстваў і галінаў эканомікі.

**Сутнасць кантрактацыі і класіфікацыя кантрактаў.** Пашырэнне кантрактацыі абумоўлена выгадамі падзелу працы, якія былі апісаныя яшчэ А. Смітам. Аднак адначасова з адносным і абсалютным памяншэннем вытворчых выдаткаў у выніку спецыялізацыі расце патрэбнасць у абмене, што выклікае рост выдаткаў, звязаных з ажыццяўленнем трансакцый. Згодна з А. Уільямсанам, «трансакцыя мае месца тады, калі тавар ці паслуга пераходзіць ад заключнага пункта аднаго тэхналагічнага працэсу да зыходнага пункта другога, сумежнага з першым. Завяршаецца адна стадыя дзейнасці і пачынаецца другая» [2, с. 1]. Тэхналагічны працэс разглядаецца як некаторы фізічна або арганізацыйна непадзельны працэс, які немагчыма або немэтазгодна рэалізаваць як самастойныя стадыі. Ілюстрацыяй з'яўляецца прыклад А. Сміта аб падзеле працы на фабрыцы шпілек – трансакцыя мае месца кожны раз, калі шпілька пераходзіць з рук у рукі ўнутры фабрыкі. Пад трансакцыяй таксама трэба разумець і перадачу правоў уласнасці (правы ўласнасці пераходзяць ад прадаўца да пакупніка ў працэсе выканання дагавору куплі-продажу). Такім чынам, трансакцыйныя выдаткі, па сутнасці, – гэта выдаткі спецыялізацыі і падзелу працы [3, с. 64], і іх абавязкова трэба ўлічваць пры прыняцці рашэння аб кантрактацыі.

<sup>1</sup> Важнай часткай такіх сетак сталі так званыя гібрыдныя формы арганізацыі трансакцый (напрыклад, таварыствы, стратэгічныя альянсы, франчайзінгавыя фірмы). Геаграфічна абмежаваны галіновы кластэр таксама з'яўляецца прыкладам гібрыднай формы арганізацыі трансакцый.

Сутнасцю кантракта з'яўляецца абавязальніцтва [4, с. 26] Без той ці іншай формы ўпэўненасці, што другі бок перагавораў у належны час пацвердзіць свае намеры, адсутнічаюць цвёрдыя падставы для ажыццяўлення інвестыцый або іншай эканамічнай дзейнасці. Гэта стрымлівае эканамічныя адносіны, у выніку чаго могуць не ажыццявіцца выгадныя здзелкі (трансакцыі) або яны будуць рэалізоўвацца не самым эфектыўным спосабам.

Услед за прававедам Я. Макнейлам А. Уільямсан паказаў, што ўся шматлікасць кантрактных адносінаў зводзіцца да некалькіх асноўных разнавіднасцяў [2, с. 68–72], кожная з якіх мае сваю сферу ўжывання.

**Класічны кантракт.** Класічны кантракт носіць безасабовы характар, і яго адметнай рысай з'яўляецца прысутнасць выразна абумоўленых пунктаў («калі... то...»). Такі кантракт імкнецца да стандартызавання, у ім не мае значэння асоба контрагента – яго ўдзельнікам можа быць любы. Запісаныя ўмовы здзелкі маюць перавагу над вуснымі. Упор робіцца на юрыдычныя правілы, фармальныя дакументы, самаліквідацыю здзелкі (з выкананнем умоў яна спыняе існаванне). Кантракт носіць двухбаковы характар: выразна абумоўліваюцца санкцыі за парушэнне ўмоваў і ўсе спрэчкі па ім вырашаюцца ў судзе.

**Некласічны кантракт.** Гэта доўгатэрміновы кантракт ва ўмовах нявызначанасці. Не ўсе будучыя падзеі могуць быць прадугледжаны і абгавораны ў якасці ўмоў пры падпісанні кантракта. Аптымальную адаптацыю да некаторых падзей немагчыма прадбачыць, пакуль яны не адбудуцца. Таму ўдзельнікі згаджаюцца на прыцягненне трацейскага боку, рашэнне якога абавязваюцца выконваць у выпадку наступлення неабумоўленых у кантракце падзей. Кантракт набывае трохбаковы характар.

**Рэляцыйны (або абавязальніцкі) кантракт.** Гэтыя кантракты складаюцца ва ўмовах доўгачасовых, складаных, узаемавыгадных адносінаў паміж бакамі. Узаемная зацікаўленасць у працягу адносінаў з'яўляецца вырашальным фактарам. Дыскрэтнасць адносінаў, уласцівая класічнаму (аднаразавацкаму) і некласічнаму (паўтаральнаму) кантрактам, цалкам знікае. Адносіны становяцца бесперапыннымі, нефармальныя

ўмовы маюць перавагу над фармальнымі. Часам кантракт увогуле не афармляецца ў выглядзе дакумента, г. зн. застаецца няяўным (імпліцытным).

Рэляцыйныя кантракты ўзнікаюць у выпадку эканамічнай узаемазалежнасці ўдзельнікаў здзелкі (калі ў выпадку перапынення адносінаў ніхто з іх не зможа знайсці на рынку эквівалентнай замены). Таму спрэчкі вырашаюцца не шляхам звароту да фармальнага закону або аўтарытэту трацейскай асобы, а падчас нефармальнага перамоў, двухбаковага гандлю.

Кожнаму віду кантрактных адносінаў, на думку Уільямсана, адпавядае спецыфічная структура кіравання (governance structure) – гэта, па сутнасці, арганізацыйная форма рэалізацыі кантракта (мал. 1).

1) Рынкавы механізм кіравання. Ён выкарыстоўваецца ў выпадковых і паўтаральных трансакцыях з неспецыфічнымі таварамі (закупка стандартнага абсталявання і матэрыялаў).

2) Трохбаковая структура кіравання з прыцягненнем дадатковай асобы (арбітраж) распаўсюджваецца на нерэгулярныя трансакцыі з таварамі сярэдняй і высокай ступені спецыфічнасці (закупка спецыфічнага абсталявання, будаўніцтва цэха).

3) Двухбаковая структура кіравання. Гэты тып характэрны для рэляцыйных кантрактаў, у якіх узаемадзеянне паміж бакамі ўсё яшчэ апасродкуецца цэнамі. Але роля іх зніжаецца. Адаптацыя да новых умоваў дасягаецца не столькі за кошт перагляду цэнаў, колькі за кошт змены фізічных аб'ёмаў тавару, які з'яўляецца прадметам трансакцыі. Гэта тлумачыцца тым, што пры цэнавай адаптацыі рызыка апартуністычных паводзінаў значна вышэйшая. Сфера ўжывання гэтага механізму кіравання – рэгулярныя трансакцыі з таварамі сярэдняй ступені спецыфічнасці (закупка спецыфічных матэрыялаў).

4) Унітарнае кіраванне, г. зн. іерархія як вынік вертыкальнай інтэграцыі. Такая сістэма выкарыстоўваецца для бесперапыннага абмену высокаспецыфічнымі таварамі і відамі дзейнасці (будаўніцтва завода, спецыфічныя па месцазнаходжанні пастаўкі прамежкавай прадукцыі паслядоўных вытворчых стадый).

		Асаблівасці інвестыцый		
		Неспецыялізаваныя	Змешаныя	Спецыялізаваныя (ідыясінкрэтычныя)
Частата трансакцый	Выпадковыя	Рынкавае кіраванне (класічная кантрактацыя)	Трохбаковае кіраванне (некласічная кантрактацыя)	
	Рэгулярныя		Двухбаковае кіраванне (рэляцыйная кантрактацыя)	Аб'яднанае кіраванне – вертыкальная інтэграцыя кантрактацыя

Мал. 1. Формы кіравання трансакцыямі [2, р. 79]

Вертыкальная інтэграцыя як падвід рэляцыйнага кантракта азначае, што адаптацыя да новых умоў можа ажыццяўляцца ў аднабаковым парадку, без папярэдняга ўзгаднення з процілеглым бокам. Адносіны паміж удзельнікамі кантракта рэгулююцца камандамі і загадамі, а не рынкавымі сігналамі. Адзін з бакоў пры гэтым не цалкам перадае ўсе правы карыстання на наяўны ў яго рэсурс, а дэлегуе іх іншаму боку на вызначаных умовах.

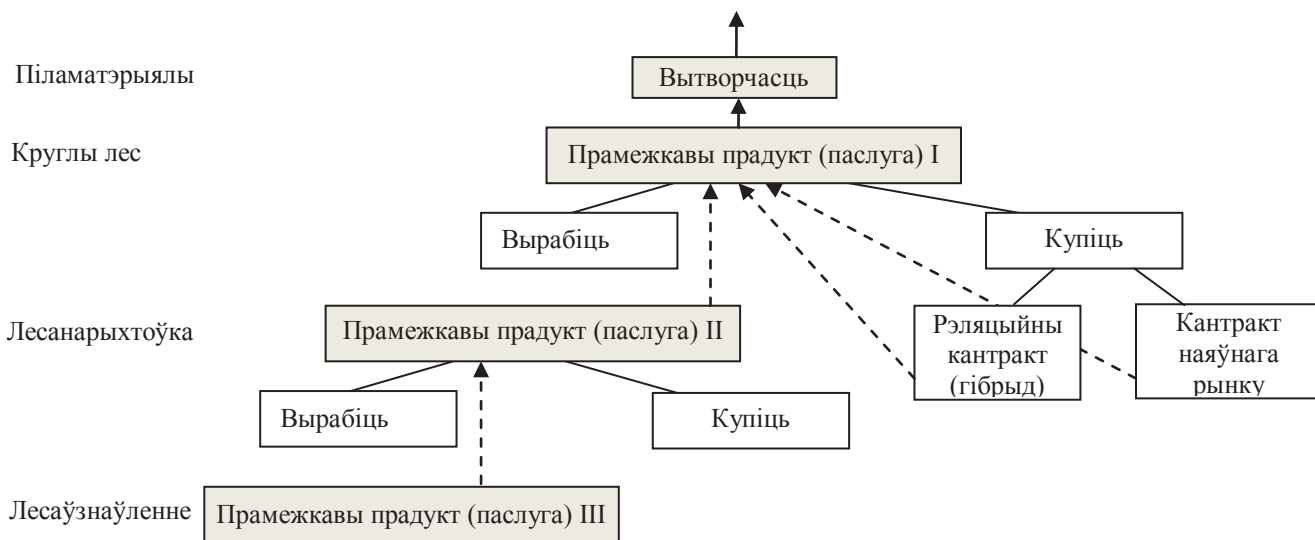
Уільямсан значную частку эканамічных стасункаў (фактычна, усё адносіны, якія не з'яўляюцца рынкавымі) лічыць кантрактнымі [2]. Аднак у працэсе кантрактных адносінаў узнікае кантрактная дылема, якую можна праілюстраваць наступным чынам. З аднаго боку, вызначэнне ў кантракце ўсіх неспадзяваных акалічнасцяў і адпаведных ім рэакцый можа апынуцца занадта дарагой ці нават зусім няздзейснай задачай. З другога боку, калі кантракт вельмі няпоўны, а першапачатковыя ўмовы ўжо замацаваны, бакі ўцягваюцца ў двухбаковы абмен і разыходжанне іх інтэрасаў гарантавана прывядзе да апартуністычных (канфліктных) паводзінаў і сумесных стратаў. Такім чынам, перавагі інтэграцыі заключаюцца не ў тым, што неінтэграваныя фірмы пазбаўлены магчымасці тэхналагічнай эканоміі (пры арганізацыі паточнай вытворчасці), а ў тым, што інтэграцыя гарманізуе інтарэсы (згладжвае супярэчнасці, часта ў загадным парадку) і дазваляе карыстацца эфектыўным (адаптыўным, паслядоўным) працэсам прыняцця рашэнняў [5, с. 116–117].

**Формы кіравання трансакцыямі: рашэнне «вырабіць або купіць».** Існуюць два магчымыя спосабы рэалізацыі эканамічных трансакцый: у межах адной (вертыкальна інтэграванай) структуры або шляхам кантрактных адносінаў. Апошнія могуць мець абезасоблены характар (найбольш бліжкім прыкладам з'яўляецца закупка лота круглага лесу на біржы), што адлюстроўвае класічны

рынкавы кантракт, або ўяўляць сабою больш-менш цесныя партнёрскія адносіны. Такія кантракты існуюць, як правіла, на доўгатэрміновай аснове і падтрымліваюцца высокім узроўнем даверу партнёраў. Спецыфічныя рысы такіх адносінаў дазваляюць лічыць іх трэцяй формай кіравання трансакцыямі, якую часта называюць гібрыднай (hybrid) [6]. К. Менар адзначае, што гібрыдныя формы арганізацыі трансакцый характарызуюцца спецыфічнай камбінацыяй рынкавых стымулаў у адносінах паміж партнёрамі і частковай іерархічнай каардынацыяй з цэнтра [6, с. 175]. Гібрыдныя формы кіравання ўключаюць розныя віды доўгатэрміновых кантрактаў, сумесныя прадпрыемствы, сумеснае спансаванне (частковая вертыкальная інтэграцыя), холдынгі, франчайзінг, дзяржаўна-прыватнае партнёрства. Да гібрыдных формаў кіравання заходзяць эканамісты адносяць таксама і дзяржаўныя прадпрыемствы, і рэгуляванне эканамічных адносінаў у эканоміцы або ў канкрэтнай галіне, якое прыводзіць да вертыкальнай іерархізацыі, паколькі алакацыя часткі рэсурсаў адбываецца пад уплывам цэнтральных органаў.

Каб зразумець месца кантрактных адносінаў у эканамічным жыцці, разгледзім схему, на якой прадстаўлены варыянты атрымання прамежкавай прадукцыі (круглага лесу) у вытворчасці піламатэрыялаў (мал. 2). У пераходных краінах узрастае верагоднасць вертыкальнай інтэграцыі, паколькі ў рэальным прыватным сектары кантрактнага заканадаўства і магчымасць эфектыўнай абароны кантракта ў судзе, а таксама ўзровень рызык з'яўляюцца паставак сыравіны і ўзмацнення дзяржаўнага рэгулявання [7].

Відавочна, што прынятае рашэнне адносна мэтазгоднасці выпуску прамежкавай прадукцыі ці паслугаў або іх закупкі на кантрактнай аснове значна змяняе канфігурацыю прадпрыемства. Адбываецца пастаянная рэструктурызацыя прадпрыемстваў і галінаў эканомікі.



Мал. 2. Схема прыняцця рашэння «вырабіць або купіць» (распрацоўка аўтара)

**Рэструктурызацыя прадпрыемстваў і галінаў эканомікі як вынік пашырэння кантрактацыі.** Рэструктурызацыю прадпрыемства належыць разумець як яго адаптацыю да зменлівых рынкавых умоваў. Прычым адаптацыя можа быць спантаннай пад уплывам цэнавай сістэмы як механізму перадачы інфармацыі, так і скаардынаванай, свядомай, якая ажыццяўляецца праз адміністрацыйную структуру [8]. Відавочна, што у выпадку кантрактацыі адаптацыя носіць свядомы, мэтанакіраваны характар.

Адзначым, што тэрмін «кантрактацыя» (contracting out) ужываецца ў асноўным для арганізацый дзяржаўнага сектара, тады як для азначэння дадзенай з’явы ў прыватным бізнесе карыстаюцца паняццем «аўтсорсінг» (outsourcing) [1, с. v]. Субкантрактацыя – від трансакцыі, ў выніку якой адно прадпрыемства (кантрактар) даручае другому (субкантрактару) ажыццявіць выраб канкрэтнай прадукцыі ў адпаведнасці з прадстаўленымі патрабаваннямі (чарыжамі). У некаторых выпадках кантрактар прадстаўляе субкантрактару неабходную для выканання заказу сыравіну і абсталяванне або садзейнічае іх набыццю – так пераадольваецца праблема спецыфічнасці актываў.

У міжнароднай практыцы субкантрактацыя атрымала найбольшае распаўсюджанне ў металаапрацоўцы, апрацоўцы пластмасаў і электроннай прамысловасці, дзе на яе долю прыходзіцца звыш 88% аб’ёму вытворчасці. Аўтсорсінг набывае ўсё больш глабальны характар. Так, толькі 37% кошту сярэдняга амерыканскага аўтамабіля ствараецца ў краіне, 30% – у Карэі, 17,5% – у Японіі [10].

У выніку субкантрактацыі ўзнікаюць самастойныя падсектары, якія раней з’яўляліся часткай ужо існуючых галінаў<sup>2</sup> або вертыкальна інтэграваных структураў. Напрыклад ліццё, штампоўка металаў, выраб кацельнага абсталявання, апрацоўка паверхняў (насычэнне драўніны) і тэрмаапрацоўка, выраб электрычнага і электроннага абсталявання, пластмасаў, гумы, кампазітных матэрыялаў.

Існуе асабліваць кантрактацыі ў пераходнай эканоміцы: калі ў развітых краінах буйныя карпарацыі заключаюць кантракты з малымі і сярэднімі прадпрыемствамі (для якіх стратэгічна важна ўключыцца ў ланцуг забеспячэння буйной кампаніі), то, напрыклад, у Расіі малыя фірмы звяртаюцца да буйных прадпрыемстваў, якія маюць незагружаныя вытворчыя магутнасці. У Беларусі ж у вытворчасці мяккай мэблі існуе практыка кантрактацыі з сярэднімі прадпрыемствамі Польшчы, адкуль пастаўля-

юцца кампаненты каркасаў такому буйному прадпрыемству, як холдынг «Пінскдрэў».

Акрамя таго, механізм субкантрактацыі з’яўляецца важнейшым элементам развіцця галіновых кластэраў. Узнікаюць спецыфічныя інстытуты – цэнтры субкантрактацыі, якія садзейнічаюць памяншэнню інфармацыйных выдаткаў на пошук партнёраў, выдаткаў на правядзенне перамоваў, заключэнне кантрактаў (трансакцыйных выдаткі).

Сярод перавагаў кантрактацыі адзначаюць наступныя. Па-першае, адбываецца канцэнтрацыя намаганняў на стратэгічных кірунках дзейнасці (стрыжнёвых кампетэнцыях), эканомія адміністрацыйнага рэсурсу.

Па-другое, скарачаюцца выдаткі ў выніку памяншэння вытворчых запасаў, часу асваення выпуску новай прадукцыі, яе сертыфікацыі, малыя фірмы маюць меншыя выдаткі ў выніку меншай долі пастаянных выдаткаў і ніжэйшую аплату працы. Па-трэцяе, тэндэрная сістэма закупак прыводзіць да паніжэння выдаткаў

Важнейшыя вынікі кантрактацыі, згодна з даследаваннем буйных прадпрыемстваў Японіі, наступныя: паніжэнне цэнаў (36%), высокая якасць (28%), доступ да найноўшых тэхналогій (22%), своечасовасць паставак (14%).

Існуюць таксама недахопы кантрактацыі. Напрыклад, узрастае рызыка невыканання графіка паставак, недасягнення патрэбнага ўзроўню якасці, страты перададзеных сакрэтаў і тэхналогій. Акрамя таго, як паказаў праведзены вышэй аналіз, з’яўляюцца або ўзрастаюць трансакцыйныя выдаткі, звязаныя са стварэннем і падтрыманнем сістэмы адносінаў з субкантрактарам. Напрыклад, С. Тадэліс прыводзіць даныя агляду Deloitte Consulting 25 сусветна вядомых фірмаў, згодна з якім «многія кампаніі высветлілі, што нечаканая складанасць, недахоп гнуткасці з боку кантрактараў і іншыя неперадбачаныя праблемы... павысілі агульныя выдаткі» [1, с. 261–262]. Чвэрць трансакцый, праведзеных на аўтсорсінг, былі звернуты назад і ажыццяўляюцца ў межах прадпрыемстваў.

На думку Уільямсана, такія расчараванні выкліканы наступнымі фактарамі, якія дазваляюць своечасова раскрыць і вытлумачыць эканоміку трансакцыйных выдаткаў [8]: няздольнасцю правільна ацаніць параўнальную эфектыўнасць самазабеспячэння і аўтсорсінгу; няздольнасцю арганізаваць аўтсорсінг з неабходнай падтрымкай ад апартуністычных паводзінаў; магчымым змяненнем умоваў на рынку, што патрабуе перагляду прынятых раней рашэнняў, а таксама ўласцівасцю ў складанай сітуацыі шукаць вінаватых, а не рашэнні праблемы.

Стварэнне механізмаў узаемадзеяння малых арганізацый з буйнымі на аснове субкантрактацыі прадугледжана ў Асноўных кірунках сацыяльна-эканамічнага развіцця Беларусі

<sup>2</sup> Неабходна адрозніваць разуменне галіны як статыстычнай (класіфікацыі АКГНГ, АКЭД або NAICS) ці як рынку канкрэтнай прадукцыі.

на 2006–2015 гг. Ужо ў бягучым годзе ўрад прапануе зарэзерваваць 10% ад агульнага аб'ёму дзяржаўных патрэбаў за суб'ектамі малога і сярэдняга бізнесу, і дадзеную квоту мяркуецца размяркоўваць на конкурснай аснове. На сённяшні дзень наспела запатрабаванне ў стварэнні і пашырэнні рэгіянальнай прысутнасці цэнтра субкантракты, які з'яўляецца інфармацыйным пасярэднікам паміж заказчыкамі і патэнцыйнымі падрадчыкамі. У рамках дадзенага цэнтра павінна знайсці месца не толькі рэалізацыя камерцыйных трансакцый, але і развіццё субкантракты па будаўніцтве і абслугоўванні грамадскіх аб'ектаў, дзе заказчыкамі будуць выступаць органы ўлады і бюджэтныя арганізацыі. Так, С. Домбергер адзначае, што кантракты зберагае мясцовым уладам Англіі не менш яў 20% бюджэтных выдаткаў [7, с. 40]. Напрыклад, у штаце Мінесота ЗША толькі ў 2007 г. вырашылі пайсці па прыкладзе лясной службы штата Вашынгтон, дзе практыка нарыхтоўкі лесу па кантракце і непасрэднае ажыццяўленне маркетынгу лясных прадуктаў дазволіла пашырць кола пакупнікоў і да 20% павялічыць даходы ў параўнанні з продажам на пні.

**Заклучэнне.** Аналіз паказвае, што кантракты з'яўляецца эфектыўным шляхам рэструктурызацыі прадпрыемстваў. У Беларусі існуе шэраг бар'ераў для развіцця субкантракты. Так, апарат кіравання дзяржаўных арганізацый і буйных прадпрыемстваў можа свядома стрымліваць аўтсорсінг, з улікам, што размяшчэнне дагавораў на малых прадпрыемствах можа насцярожана ацэньвацца арганамі дзяржкантролю (існуе верагоднасць зацікаўленасці размяшчэння кантракты на выгадных для прадпрыемстваў-партнёраў умовах). Акрамя таго, бар'ерам для субкантракты з'яўляецца практыка давадзення планавых паказчыкаў па выпуску ўсім падраздзяленням прадпрыемства, паколькі сукупны аб'ём выпуску прадукцыі пры кантракты памяншаецца на суму закупаў ад іншых фірмаў. Да праблемных аспектаў таксама можа быць аднесеная слабая тэхнічная база і адносна нешматлікасць малога і сярэдняга бізнесу ў сферы вытворчасці і паслугаў.

## Літаратура

1. Domberger, S. The contracting organization. A strategic guide to outsourcing / S. Domberger. – Oxford: Oxford University Press, 1998. – x, 229 p.
2. Williamson, O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / O. E. Williamson. – New York: The Free Press, 1985. – xiv, 450 p.
3. Фуруботн, Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. – СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2005. – xxxiv, 702 с.
4. Masten, S. E. Contractual choice / S. E. Masten // Encyclopedia of law and economics: in 5 vol. / ed. by B. Bouckaert, G. De Geest. – Cheltenham: Edward Elgar, 2000. – Vol. 3. – P. 25–45.
5. Williamson, O. E. The vertical integration of production: market failure consideration / O. E. Williamson // American economic review. – 1971. – Vol. 61, № 1. – P. 112–123.
6. Menard, C. Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts / C. Menard // Journal of economic behavior and organization. – 1995. – Vol. 28, № 2. – P. 161–182.
7. Валетка, У. У. Удасканаленне вертыкальнай арганізацыі лясной гаспадаркі: тэарэтычныя асновы / У. У. Валетка // Организационно-техническое управление в межотраслевых комплексах: материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 20–21 ноября 2007 г. / Белорус. гос. технол. ун-т; рэдакт.: И. М. Жарский [и др.]. – Минск, 2007. – С. 140–147.
8. Williamson, O. E. Outsourcing: transaction cost economics and supply chain management / O. E. Williamson // Journal of supply chain management. – 2008. – Vol. 12, № 1. – P. 1–18.
9. Tadelis, S. The innovative organization: creating value through outsourcing / S. Tadelis // California management review. – 2007. – Vol. 50, № 1. – P. 261–277.
10. Grossman, G. M. Outsourcing in a global economy / G. M. Grossman, E. Helpman // Review of economic studies. – 2005. – Vol. 72, № 1. – P. 135–159.