

УДАСКАНАЛЕННЕ СТРУКТУРЫ ЛЕСАГАСПАДАРЧЫХ УСТАНОВАЎ НА АСНОВЕ ВЫКАРЫСТАННЯ ТЭОРЫ ТРАНСАКЦЫЙНЫХ ВЫДАТКАЎ

The area of the article is the transaction costs economics (TCE) applications to improving of forestry organizations structure. Transaction cost economics is an effort to better understand complex economic organization by selectively joining law, economics, and organization theory. As against neoclassical economics, which is predominantly concerned with price and output, relies extensively on marginal analysis, and describes the firm as a production function (which is a technological construction), TCE is concerned with the allocation of economic activity across alternative modes of organization (markets, firms, bureaus, etc.), employs discrete structural analysis, and describes the firm as a governance structure (which is an organizational construction). In conclusion preliminary recommendations and directions of further research on forestry reforming in Belarus are offered.

Уводзіны. Паступовае рэфармаванне лясной гаспадаркі Беларусі ўздымае практычныя пытанні, якія датычаць эфектыўнасці яе вертыкальнай структуры (lesaгаспадарчая дзейнасць, лесанарыхтоўкі, дрэваапрацоўка) і аптымальных кантрактных адносінаў паміж рознымі тэхналагічнымі стадыямі. Змены ў вертыкальнай арганізацыі павінны праектавацца з улікам таго, што ў доўгатэрміновай перспектыве органы кіравання лясной гаспадаркай перастануць выконваць гаспадарчыя функцыі і паступова ўзнікнуць умовы для развіцця прыватнай уласнасці на лясных землях. Акрамя таго, як падкрэсліваў яшчэ А. Сміт [1, т. 1, с. 31–36], развіццё эканомікі і пашырэнне рынкаў прадукцыі створаць умовы для далейшага падзелу працы, што ў лясной гаспадарцы прывядзе да стварэння спецыялізаваных фірмаў па выкананні не толькі лесанарыхтовак, але і ўсяго цыкла лесагаспадарчых работ, аказанні паляўнічых і турыстычных паслугаў, страхавання і ацэнцы лясной маёмасці і г. д. Праведзенае даследаванне сведчыць, што пастаўленае кола пытанняў можа быць вырашана пры дапамозе выкарыстання тэорыі трансакцыйных выдаткаў (ТВ) і эмпірычных фактаў, атрыманых на яе аснове.

Сутнасць трансакцыйных выдаткаў. Узростальны падзел працы (спецыялізацыя) прыводзіць да адноснага і абсалютнага памяншэння вытворчых выдаткаў, але адначасова растуць патрэбнасці ў абмене. Апошняя павялічвае ТВ, або выдаткі, звязаныя з ажыццяўленнем трансакцыі (абмену). Згодна з Комансам, трансакцыі (*transaction*) з'яўляюцца не проста «абменам тавараў», а «адчужэннем і прыдбаннем індывідамі *правоў* уласнасці і свабод, створаных грамадствам, што павінна стаць прадметам перагавораў паміж зацікаўленымі бакамі да таго, як пачнецца праца па вытворчасці чаго-небудзь, або спажываць

зможуць спажываць, або адбудзецца фізічны абмен тавараў» [2, с. 652]. Далей Команс вылучыў *трансакцыі вядзення перагавораў* (адносіны ў працэсе куплі-продажу ўжо вырабленых тавараў), *трансакцыі кіравання* (адносіны наймальнік-выканаўца ў працэсе вытворчасці прадукцыі) і *трансакцыі рацыянавання* (адносіны дзяржаўных органаў і сферы бізнесу па размеркаванні вырабленага прадукту шляхам падаткаабкладання, рэгулявання і г. д.)¹.

Заснавальнікам сучаснай тэорыі трансакцыйных выдаткаў з'яўляецца Рональд Г. Коўз (нар. 1910), які яшчэ ў 1937 г. пісаў: «Па-за фірмай вытворчасць накіроўваецца дынамікай цэн і каардынуецца праз шэраг трансакцый абмену на рынку. Але ўнутры фірмы гэтыя рынковыя трансакцыі адсутнічаюць, а ролю складанай рынковай структуры выконвае прадпрымальнік-каардынатар, які і накіроўвае вытворчасць. Відавочна, што гэта альтэрнатыўныя метады каардынацыі вытворчасці» [3, с. 388].

Р. Коўз заключае, што «можна лічыць ад рознай рысай фірмы выцясненне механізму цэн» [3, с. 389], хаця пры гэтым захоўваецца сувязь з вонкавай сеткай адносных цэн і выдаткаў. Межы фірмы праходзяць там, дзе гранічныя выдаткі ажыццяўлення вытворчасці паўфабрыкатаў ці паслуг на фірме становяцца роўнымі гранічным выдаткам, звязаным з іх набыццём праз рынковыя кантракты: «фірма будзе мець тэндэнцыю да пашырэння, пакуль выдаткі на арганізацыю дадатковай трансакцыі ўнутры фірмы не зраўняюцца з выдаткамі на ажыццяўленне той жа трансакцыі праз абмен на свабодным рынку або з выдаткамі на арганізацыю яе ў межах іншай фірмы» [3, с. 395].

Коўз тлумачыць прычыну выгаднасці выцяснення механізму цэн у межах фірмы і замены яго каардынацыяй (рашэннямі) прадп-

¹Згодна з К. Палані, рынковая сістэма – гэта толькі адзін з прынцыпаў, якія рэгулююць чалавечыя паводзіны. Акрамя трансакцый абмену існуюць: трансакцыі ўзаемнасці; трансакцыі пераразмеркавання; трансакцыі хатняй гаспадаркі. Гаспадарчыя трансакцыі абмену з'яўляюцца найбольш значнымі.

рымальніка: «Калі мы ўявім такі свет, дзе ёсць толькі фактары вытворчасці, то фірмы ўзнікнуць натуральным чынам як сродак пераадолення перашкодаў, якія ставяць перад кааперацыяй гэтых фактараў непамерныя трансакцыйныя выдаткі» [4, с. 109]. З узнікненнем і пашырэннем фірмаў ТВ будуць памяншацца, паколькі месца (рынкавых) трансакцый паміж фактарамі вытворчасці зоймуць унутрыфірмавыя трансакцыі. Але выдаткі ўнутрыфірмавых трансакцый, у сваю чаргу, будуць стрымліваць пашырэнне фірмы. Да таго ж нягнуткасць бюракратыі (што можна назваць убываючай аддачай ад кіраўніцкага рэсурсу) таксама будзе па меры пашырэння фірмы павялічваць выдаткі каардынацыі фактараў вытворчасці. Фактычна тут мы прыходзім да праблемы вертыкальнай інтэграцыі (*vertical integration*) або рашэнняў тыпу «зрабіць або купіць» (*make-or-buy decision*).

У 1987 г. Коўз патлумачыў, што ў артыкуле «Прырода фірмы» ён «рабіў акцэнт на параўнанні трансакцыйных выдаткаў з арганізацыйнымі і не даследаваў фактары, у выніку якіх арганізацыйныя выдаткі ў адных фірмах будуць меншымі, чым у іншых», што неабходна зрабіць, каб сістэмна растлумачыць інстытуцыйна-льную структуру вытворчасці, якая ўзнікае «пад уплывам сілаў, што фармуюць узаемасувязі паміж трансакцыйнымі і арганізацыйнымі выдаткамі. Гэтыя сувязі выключна складаныя, яны...ахопліваюць і практыку цэнаўтварэння, і кантрактныя пагадненні, і арганізацыйныя формы. ...на ўсе гэтыя ўзаемасувязі ўздзейнічае стан права, якое таксама неабходна браць пад увагу пры аналізе» [4, с. 109–110].

Якраз параўнанню арганізацыйных выдаткаў у межах разнастайных структураў кіравання (*governance structures*) большую ўвагу надае Алівер І. Уільямсан (нар. 1932). Менавіта таму трансакцыі ён разглядае ў адносінах да паслядоўных стадыяў вытворчасці: «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» [5, с. 1].

Уільямсан значную частку эканамічных ста-сункаў (фактычна ўсё адносіны, якія не з'яўляюцца рынкавымі) лічыць кантрактнымі. Неабходна адзначыць, што Дж. М. Б'юкенен (нар. 1919) ужо ў 1975 г. зрабіў выснову, што «эканамічная тэорыя ўсё больш становіцца «навукай аб кантрактах», чым «навукай аб выбары», у выніку чаго гаспадарчы суб'ект, які максімізуе прыбытак (як суб'ект эканамічнага аналізу – У. В.), павінен быць замешчаны арбітрам, чалавекам з боку, што спрабуе знайсці кампрамісныя рашэнні узніклых канфліктаў і прэтэнзій удзельнікаў здзелкі адзін да аднаго» [5, с. 29].

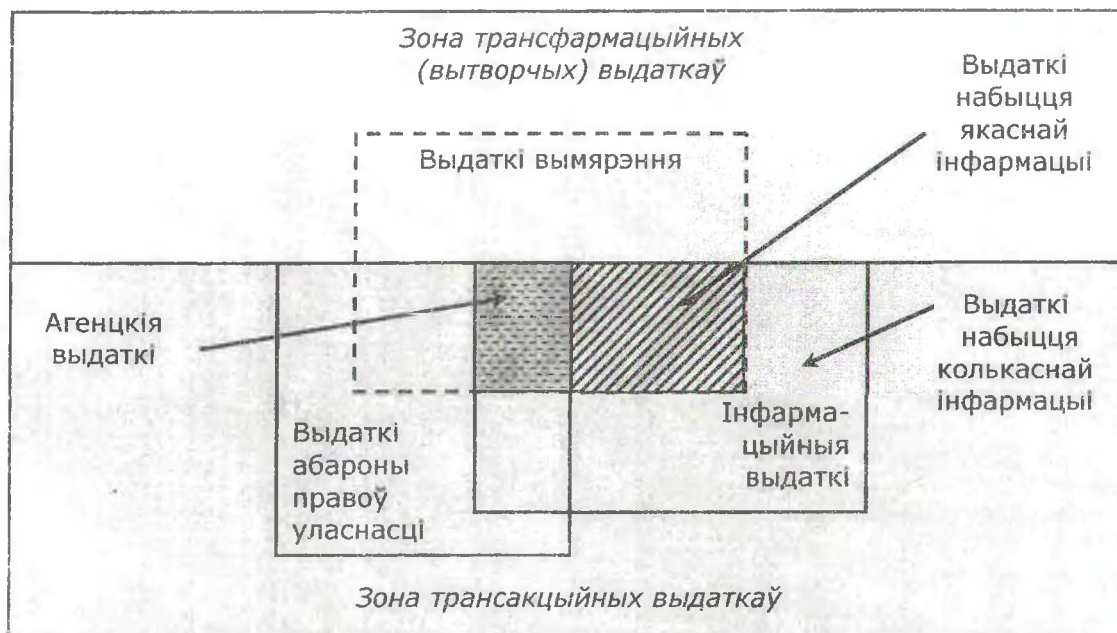
Кантрактная сістэма ўяўляе сабою своеасаблівы сімбіёз рынкавых і нярынкавых пачаткаў эканамічнай арганізацыі, які атрымлівае сваё матэрыяльнае ўвасабленне ў юрыдычным дакуменце (дамоўе), што рэгулюе эканамічныя адносіны. Кантракт як юрыдычная форма, у якую афармляюцца эканамічныя адносіны раўнапраўных удзельнікаў, закліканы павысіць агульную эфектыўнасць гаспадарання эканамічных суб'ектаў у параўнанні з чыста рынкавай формай эканамічнай арганізацыі.

На сучасным этапе даследчая праграма, заснаваная на прапанаваных Р. Коўзам думках пра характар апісанай вышэй «універсальнай тэорыі» [4, с. 109], працягваецца рэалізоўвацца ў межах эканомікі трансакцыйных выдаткаў (*transaction cost economics*) [6].

Класіфікацыя і вымярэнне трансакцыйных выдаткаў. К. Дж. Эроў (нар. 1921) азначаў трансакцыйныя выдаткі як «выдаткі эксплуатацыі эканамічнай сістэмы» [7, с. 55]. Гэтыя выдаткі належыць даваць да вытворчых і транспартных выдаткаў. Уільямсан параўноўвае ТВ з трэннем у механічных сістэмах.

Існуюць разнастайныя класіфікацыі ТВ. Напрыклад, П. Мілграм і Дж. Робертс вылучаюць выдаткі каардынацыі і матывацыі [8]. Т. Эгертсан, разглядаючы трансакцыйныя выдаткі па меры іх узнікнення ў працэсе гаспадарчай дзейнасці, вылучае наступныя іх віды: 1) выдаткі на пошук інфармацыі; 2) выдаткі вядзенне перагавораў; 3) выдаткі складання кантрактаў; 4) выдаткі маніторынгу; 5) выдаткі прымусу выканання кантрактаў; 6) выдаткі абароны ад трэцяга боку [9]. На малюнку прадстаўлена класіфікацыя ТВ зыходзячы з асноўных фактараў, што абумоўліваюць іх узнікненне. Да іх адносяць *выдаткі вымярэння* (якасці і колькасці прадукцыі), *інфармацыйныя выдаткі* (пошук інфармацыі пра цэны, выдаткі на рэкламу, маркетынгавыя даследаванні) і *выдаткі абароны правоў уласнасці* (выдаткі на ўтрыманне міліцыі і судовай сістэмы, выдаткі на судовыя справы, арбітраж, ліцэнзіі дзяржаўных органаў, укараненне няпісаных правілаў, выдаткі посткантрактных апартуністычных паводзінаў). Выдаткі вымярэння – гэта выдаткі на ацэнку параметраў трансакцыі. Абмен – гэта не проста перадача тавараў і паслугаў, але і звязаных з імі атрыбутаў і дзеянняў (іх таксама належыць вымераць).

Выдаткі вымярэння не заўсёды можна адзначна аднесці да трансакцыйных або да вытворчых. Напрыклад, тэрмометр на кацёл, з аднаго боку, з'яўляецца яго тэхналагічнай часткай (сігналізуе аб перагрэве), з другога – гэта індыкатар якаснай працы абсталявання для спажыўца. Адпаведна, у першым выпадку выдаткі на ўстаноўку тэрмометра з'яўляюцца вытворчымі, у другім – трансакцыйнымі.



Малюнак. Класіфіцыя трансакцыйных выдаткаў [10]

Агенцкімі называюць унутраныя выдаткі фірмы, накіраваныя на паніжэнне стратаў ад апартуністычных паводзінаў наёмных працаўнікоў (агентаў), або самі гэтыя страты, а таксама выдаткі агентаў на данясенне інфармацыі да менш інфармаванага боку – наймальніка (прынцыпала). З аднаго боку, агенцкія выдаткі абумоўлены неабходнасцю кантролю наймальніка за наёмным працаўніком і стварэння стымулаў да эфектыўнай дзейнасці апошняга ва ўмовах асіметрычнай інфармацыі (інфармацыйныя выдаткі), з другога боку – накіраваны на больш поўную рэалізацыю і абарону правоў уласнасці, паколькі пры нядобрасумленнай працы правы ўласнасці наймальніка аказваюцца ўшчэмленымі (выдаткі абароны правоў уласнасці) [10, с. 235].

Суадносіны вытворчых і трансакцыйных выдаткаў у цане розных тавараў могуць значна адрознівацца. Напрыклад, у кошыце бульбы доля трансакцыйных выдаткаў невялікая, тады як у кошыце лекаў яны складаюць пераважную частку (аплата ліцэнзій, патэнтаў і г. д.). Паміж рознымі відамі трансакцыйных выдаткаў цяжка правесці дакладнае адрозненне, аднак у цэлым для эканомікі іх можна вымераць велічыняй: разрыву паміж цэнамі вытворцаў і рознічнымі цэнамі; розніцы паміж стаўкай працэнта па банкаўскіх крэдытах і дэпазітах; накладных расходаў прадпрыемстваў; расходаў дзяржаўнага бюджэту. Напрыклад, Д. Норт і Дж. Уоліс ацанілі аб'ём толькі легальных трансакцыйных паслугаў у ЗША ў 1970 г. у памеры 54,7% ВУП [10, с. 258]. Значнымі з'яўляюцца выдаткі абароны правоў уласнасці. Так, каля 3% ВУП ЗША выдаткоўваецца 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% [10, с. 222], Беларусь – звыш 15%.

Выкарыстанне тэорыі трансакцыйных выдаткаў у лясной гаспадарцы. Як справядліва адзначаюць аўтары працы па вывучэнні трансакцыйных выдаткаў і эфектыўнай арганізацыі вытворчасці на прыкладзе кантрактаў на нарыхтоўку драўніны, «прырода і адносная велічыня трансакцыйных выдаткаў вызначаецца фізічнымі ўласцівасцямі тавараў, што абменьваюцца, і характарыстыкамі ўцягнутых у гэты працэс пакупнікоў і прадаўцоў» [11, с. 1061]. Выкарыстоўваемыя інстытуцыйна-нальныя формы вытворчасці і ўмовы кантрактаў адрозніваюцца ў залежнасці ад характарыстык гэтых фактараў. Той факт, што асноўнай прадукцыяй лясной гаспадаркі з'яўляецца лес на пні, які ў значнай ступені з'яўляецца прадуктам прыроды, значна абмяжоўвае велічыню ТВ у яго цане.

Навукоўцы прыйшлі да заключэння, што кантракт, пры якім уласнік лесу прадае лес на пні, дазволіць мець меншыя ТВ, чым пры продажы нарыхтаванага лесу. Развагі аўтараў наступныя. «Разгледзім індывіда, які валодае правамі ўласнасці на ўчастак лесу і прыняў рашэнне прадаць драўніну. Для нарыхтоўкі круглага лесу ўласнік павінен выкарыстаць працу і капітал, якімі валодаюць іншыя. Магчымы два кантрактныя метады арганізацыі выпуску: 1) уласнік лесу можа наняць лесанарыхтоўчыя магутнасці для высечкі лесу і пасля прадаць круглы лес на лесопільны завод або 2) ён можа прадаць заводу ці лесанарыхтоўчай фірме права на на-

рыхтоўку лесу» [11, с. 1062]. Паколькі ўзровень патэнцыйных трансакцыйных выдаткаў, якія залежаць ад выбранага спосабу продажу лесу, можа значна адрознівацца, то выбар спосабу вытворчасці можа мець значны ўплыў на цану круглага лесу. Напрыклад, калі ўласнік захоўвае права на лес і наймае лесанарыхтоўчыкаў на ўмовах пагадзіннай аплаты, апошнія будуць мець меншыя стымулы акуратна рабіць абрэзку сучча і паніжаць вышыню пнёў. Калі, з другога боку, ён прадае лес на пні, лесанарыхтоўчая фірма можа мець меншыя стымулы не дапускаць эрозіі глебаў і прыбіраць лесасечныя рэшткі. У любым з выпадкаў няпоўная спецыфікацыя і вымярэнне атрыбутаў трансакцый матывуе кожнага з уладальнікаў рэсурсу несці (трансакцыйныя) выдаткі на вымярэнне і маніторынг таго, што ён купляе, і выкарыстоўваць у сваіх інтарэсах няпоўнаасцю спецыфікаваныя характарыстыкі рэсурсаў. Такім чынам, выбар схемы «хто купляе, што купляе і ў каго» будзе значна ўплываць на ўзровень ТВ, якія суправаджаюць вытворчасць, і, адпаведна, на ўзровень выпуску.

Хоць участкі лесу значна адрозніваюцца па пароднай структуры, якасці драўніны і шчыльнасці насаджэння, у кароткатэрміновай перспектыве ўласнік лесу не можа змяніць каштоўнасць канкрэтнай лесасекі. Наадварот, уласнік нарыхтоўчых магутнасцяў мае шматлікія магчымасці эксплуатацыі небясплатнасці маніторынгу яго паводзінаў. Напрыклад, каштоўнасць (вартасць) нарыхтаванай драўніны залежыць ад якасці высечкі (суседнія дрэвы не павінны быць пашкоджаны) і раскражоўкі (даўжыня лесаматэрыялаў павінна быць стандартнай), а таксама ачысткі круглага лесу ад сучча і мінімізацыі вышыні пнёў. На чыстую вартасць выпуску для пакупніка рэсурсаў уплывае здольнасць элімінаваць адвільванне (shirking) працаўнікоў і эфектыўна выкарыстаць лесанарыхтоўчую тэхніку.

К. Лефлер і Р. Ракер мяркуюць, што «кантракт, па якім уласнік лесу перадае лес на пні ўласніку лесанарыхтоўчых магутнасцяў, гарантуе, што апошні панясе ўсе выдаткі дыферэнцыяцыі выпуску ў выніку яго гаспадарчай дзейнасці. Такая арганізацыя вытворчасці забяспечвае для лесанарыхтоўчай фірмы стымулы па ліквідацыі адвільвання і неэфектыўнай практыкі лесанарыхтоўкі, а значыць, паніжае трансакцыйныя выдаткі» [11, с. 1063].

Тып кантрактных адносінаў для разгледжанага прыкладу аўтары лічаць лепшым шляхам па мінімізацыі сукупных выдаткаў вытворчасці

лесаматэрыялаў². Для пацверджання гіпотэзы навукоўцы вывучылі каля 200 кантрактаў і апыталі звыш 20 лясных кансультантаў, пакупнікоў і прадаўцоў лесу ў ЗША. Не было выяўлена ні аднаго кантракту, дзе ўласнік наймае для нарыхтоўкі спецыялізаваныя фірмы і пасля прадае лесаматэрыялы перапрацоўчым прадпрыемствам. Гэта трэба прызнаць важным фактам. Напрыклад, у Польшчы усё адбываецца дакладна наадварот для пераважнай большасці нарыхтоўваемага лесу. Дзяржаўнае лясное прадпрыемства, што прадстаўляюць лясніцтвы, заключае кантракты са спецыялізаванымі фірмамі, якія аказваюць паслугі па лесанарыхтоўках, аплочвае аказаныя паслугі, а пасля прадае нарыхтаваную драўніну. Гэтыя адрозненні можна патлумачыць спецыфічнымі інстытуцыйнымі ўмовамі (у ЗША ў дзяржаўнай уласнасці знаходзіцца 42,4% лесу, у Польшчы – 83,2%). Уплыў мае і характарыстыка прадаўцоў лесу: у даследаванні па ЗША разглядаўся прыклад прыватных непрамысловых уласнікаў лесу, тады як у Польшчы – буйное дзяржаўнае прадпрыемства.

Наступная задача, якую дазваляе вырашыць тэорыя ТВ, датычыць выбару аптымальнага віду плацяжу за права нарыхтаваць лес на пні, якое перадаецца лесапільнаму заводу або нарыхтоўчай фірме. У лясной гаспадарцы ЗША тыповымі плацяжамі з'яўляюцца: 1) паўшалны (lump-sum), калі агульная сума аплаты вызначаецца ў час падпісання кантракту (у Беларусі аналагам з'яўляецца лесасечны білет) і 2) графік плацяжоў за кожную адзінку нарыхтаванай драўніны (per unit of output), пры якім плацяжы залежаць ад нарыхтаванага аб'ёму драўніны [11, с. 1063]. На аснове праведзенага мадэлявання аўтары зрабілі выснову, што калі б перапрадажнае вымярэнне (presale measurement) прадукцыі было б адзіным відам ТВ, тады можна было чакаць, што продаж будзе праводзіцца на базе цаны за адзінку лесаматэрыялаў [11, с. 1066]. Кансультанты адзначаюць, што пакупнікі часта нават не робяць перапрадажнай паездкі на месца высечкі. Пры такіх кантрактах цэны змяняюцца ў залежнасці ад пароды і буйнасці драўніны.

Пры павышэнні цаны на лес на пні (у выніку канкурэнцыі на мясцовым рынку) прырост даходаў прадаўца будзе пераважаць большымі выдаткамі на кантроль за аб'ёмам нарыхтоўкі, паколькі рост цэнаў паніжаць пажаданы для пакупніка аб'ём высечкі. Адсюль вынікае, што ўласнікі лесу змогуць павялічыць свае даходы шляхам абмежавання кан-

²Трэба адзначыць, што аўтары свядома не разглядаюць выпадак вертыкальна інтэграваных прадпрыемстваў, якія ажыццяўляюць распілоўку круглага лесу з іх уласнага фонду і часта наймаюць лесанарыхтоўчыя фірмы для высечкі. Не разглядаюцца таксама невялікія лясныя фермы, дзе ўласніку не трэба несці дадатковыя выдаткі на кантроль характарыстык прадукцыі (лес нарыхтоўваюць на яго вачах).

курэнцыі за драўніну, што робіцца, напрыклад, у Польшчы, дзе асноўны аб'ём драўніны рэалізуецца стратэгічным спажывцам па цэнах, якіх з'яўляюцца вынікам перамоваў. Гэта яшчэ адзін са спосабаў паніжэння ТВ на маніторынг. На аснове аналізу аўтары прадаказваюць, што кантракты з аплатай з улікам таварнай структуры і аб'ёму сартыментаў (per unit) больш верагодныя калі: а) вышэйшыя выдаткі перапрадажнага вымярэння (як вынік большай разнастайнасці лесасек, надалей да інфармацыі прадаўца, адносна дарагога перапрадажнага вымярэння) і б) маніторынг працэсу лесанарыхтоўкі адносна танны [11, с. 1073]. Эканаметрычнае даследаванне 188 лесанарыхтоўчых кантрактаў з колькасцю здзелак па кожным ад 3 да 27 пацвердзіла з неабходнай статыстычнай значнасцю ўсе зробленыя на аснове тэорыі ТВ гіпотэзы. Такім чынам, мадэль выбару віду плацяжу, пабудаваная на аснове тэорыі ТВ, паказала, што кантракты з аплатай за кожную адзінку лесаматэрыялаў з'яўляюцца эфектыўным метадам памяншэння выдаткаў вымярэння. Фактычна, гэта найбольш распаўсюджаны метады плацяжоў і ў Беларусі, калі не ўлічваць лесасечны фонд на пні, правы на нарыхтоўку якога перадаюцца прадпрыемствам канцэрну «Беллеспаперапрам» (больш за палову аб'ёму высечак галоўнага карыстання лесагаспадарчых устаноў). Неабходна адзначыць, што на логіцы памяншэння ТВ заснаваны метады калькулявання выдаткаў па аперацыях (*activity-based costing*). Адным з першых крокаў у рэфармаванні лясной гаспадаркі Беларусі павінен быць улік фінансавых вынікаў у разрэзе кожнага з відаў дзейнасці лясгасаў, што дазволіць аптымізаваць памер вытворчых накладных расходаў, а апарат кіравання і ляснічыя змогуць параўнаць уласныя выдаткі па відах дзейнасці з цэнамі паслуг субкантрактараў.

Заклучэнне. Праведзенае даследаванне дазваляе зрабіць выснову, што аналіз праблемаў вертыкальнай структуры і аптымальных кантрактных адносінаў паміж рознымі тэхналагічнымі стадыямі ў лясной гаспадарцы Беларусі на аснове тэорыі трансакцыйных выдаткаў можа даць карысныя вынікі для эфектыўнага рэфармавання галіны.

Літаратура

1. 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.
2. Commons, J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21, December. – P. 648–657.
3. Coase, R. H. The Nature of the Firm / R. H. Coase // *Economica* (new series). – 1937. – Vol. 4, November. – P. 386–405.
4. Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера; пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
5. Williamson, O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting / O. E. Williamson. – New York: The Free Press, 1985. – xiv, 450 p.
6. Williamson, O. E. Transaction Cost Economics / C. Menard and M. M. Shirley, eds., *Handbook of New Institutional Economics*. – Dordrecht: Springer, 2005. – P. 41–65.
7. 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.
8. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 1. – 468 с.; Т. 2. – 422 с.
9. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 385 с.
10. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учеб. / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – xl, 442 с.
11. 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.
12. Buchanan, J. M. A contractarian paradigm for applying economic theory / J. M. Buchanan // *The American economic review*. – 1975. – Vol. 65, № 2. – P. 225–230.