



УДК 630\*339.137.2 (100)

*А.П. Чистякова*

Чистякова Анастасия Петровна родилась в 1977 г., окончила в 2000 г. С.-Петербургскую государственную лесотехническую академию, ассистент кафедры маркетинга и основ менеджмента СПбЛТА. Имеет 3 печатные работы в области минимизации транзакционных издержек в лесопромышленном комплексе.



### **МИНИМИЗАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА**

Рассмотрены положение ЛПК России и возможные пути решения существующих проблем на основе снижения транзакционных издержек и создания развитой контрактной системы.

*Ключевые слова:* ЛПК, лесной рынок, транзакционные издержки, контрактная система, системный анализ.

Лесная отрасль России – единственная из сырьевых отраслей, которая за последнее десятилетие не дала прироста, ее эффективность по сравнению с 1990 г. значительно снизилась.

Россия обладает колоссальным потенциалом для развития лесного комплекса. Расчетная лесосека приближается к 550 млн м<sup>3</sup>, однако, по официальным данным, используется чуть более 160 млн м<sup>3</sup> и, по оценке председателя Комитета Государственной думы по природным ресурсам и природопользованию А.С. Белякова [1], еще примерно 20 % в теневой экономике (от официальной лесозаготовки в 2002 г.).

В настоящее время браконьерство достигло масштабов, вполне сопоставимых с деятельностью крупных лесозаготовительных компаний. Маловероятно, что это происходит без ведома властей на местах, слишком заметен ущерб.

Однако ситуация с годами только усугубляется, тем более что со сбытом краденого пока не возникает больших проблем: контрабанда древесины, даже по самым скромным оценкам, составляет около 30 % сверх объемов легального российского экспорта необработанных лесоматериалов. По отдельным свидетельствам, в сопредельных с Россией районах Китая возник целый комплекс лесоперерабатывающих предприятий, ориентированных на контрабандное сырье как основной источник производства.

В денежном выражении потенциал ЛПК оценивается в 100 ... 140 млрд долл. в год, в то время как от экспорта лесопродукции Россия получает всего 4 ... 5 млрд долл.

На долю природоэксплуатирующего сектора, в том числе ЛПК, приходится 25 ... 30 % ВВП. В то же время его доля в доходах бюджета РФ не превышает 15 %. Остальная часть присваивается различными агентами технологической и транзакционной цепочек, по которым распределяется продукция этого сектора. Чем длиннее цепочка, тем больше вероятность ее использования для покрытия нерациональных затрат входящих в нее организаций и создания условий для «успешного» развития теневой экономики. Это замечание в первую очередь относится к длине транзакционных цепочек с характерными для них денежными и неденежными составляющими затрат. Транзакционные цепочки ЛПК, вследствие специфики инфраструктурных факторов и недостатков законодательства, оказываются более длинными, чем это обусловлено спецификой технологических процессов, в результате чего поставщик и потребитель часто не могут самостоятельно выйти на рынок.

Кроме того, каждый из субъектов транзакционной цепочки заинтересован в присвоении максимальной части прибыли, что с точки зрения доходов бюджета допустимо, если все субъекты находятся в правовой сфере государства. Наконец, в сложившейся современной экономической ситуации крайне высоки коммерческие риски (неплатежи потребителей, необязательность поставщиков и посредников, срыв поставок и т. д.), что определяется в первую очередь отсутствием развитой системы контрактации на лесном рынке.

В результате перечисленных факторов в ЛПК чрезвычайно высоки транзакционные издержки. Так, например, известно, что некоторые деревообрабатывающие предприятия закупают сырье на внешних рынках, хотя на внутреннем рынке цены на аналогичную продукцию ниже. Поскольку предприятия предпочитают переплачивать за сырье, то разницу цен на этих рынках можно считать величиной несколько меньшей, чем практически сложившиеся транзакционные издержки.

Контрактная система купли – продажи лесобумажной продукции формируется на лесном рынке, который может быть охарактеризован как система экономических, правовых и социальных взаимоотношений между контрагентами при производстве, распределении, обмене и потреблении лесных товаров. Согласно этому определению лесной рынок представляет собой сложную систему денежных и неденежных взаимоотношений и соответствующих им затрат, которые несут контрагенты.

Важнейшей проблемой является изучение и разработка научных основ контрактации лесного рынка на основе его системного анализа как многофакторной, целостной системы, обладающей исключительно сложной структурой. Это связано с тем, что контрактные отношения включают в себя множество закономерностей и взаимосвязей, которые необходимо рассматривать как единый организм, т. е. развитую целостную систему с присущи-

ми ей внутрисистемными взаимодействиями и связями. Поэтому основной задачей системного анализа контрактных отношений становится выявление и исследование основных системообразующих факторов, их внутрисистемной иерархии и механизма реализации (взаимодействия элементов системы). В силу целостности системы любое нарушение, например характерный для настоящего времени правовой беспредел (кризис законности), в каждом из ее элементов ведет к кризису всей системы в целом.

При исследовании контрактации как системы, образованной широким спектром разноплановых элементов, являющихся предметом изучения самостоятельных научных дисциплин (экономика, право, социология, политология и т. д.) и обладающих различными взаимосвязями, эту систему, в методическом плане, целесообразно выделить как качественно однородные элементы – подсистемы. К сожалению, очень часто системы не реализуют полностью тех функций, для выполнения которых они создавались. В связи с этим особое значение приобретает точная формулировка и определение относительных приоритетов и целей, выдвигаемых при их создании. Наиболее перспективным представляется метод анализа ключевых факторов, который во многих случаях применения системного анализа сложных систем дает возможность успешно решить проблему повышения эффективности их функционирования.

Одной из самых важных задач является определение количественной меры, позволяющей объективно определить, достигается ли экономический или какой-либо иной положительный эффект на самом деле. В противном случае такая оценка невозможна либо будет носить крайне субъективный характер.

Как основной ключевой экономической показатель эффективности контрактации в лесопромышленном комплексе рассматривается снижение транзакционных издержек, которые по своей сущности позволяют оценить все совокупные издержки (СТИ), как денежные (ДТИ), так и неденежные (НТИ):

$$\text{СТИ} = \text{ДТИ} + \text{НТИ}. \quad (1)$$

Системный подход, основанный на анализе СТИ, позволяет вводить количественную меру для каждого из элементов системы, что представляется наиболее целесообразным путем исследования логики осуществления транзакций и объективной оценки их экономической целесообразности при контрактации на лесном рынке. Выбирая оптимальные типы, масштабы и последовательности транзакций, обеспечивают снижение совокупных издержек контрактной системы в целом. Достижение минимума издержек служит критерием оптимального построения системы контрактации.

Многие основные положения теории транзакционных издержек разработаны О.И. Уильямсоном [4]. Основная классификация контрактов, названная им простой, исходит из допущения, что товар или услуга производятся с использованием любой из двух альтернативных технологий: первая – общего, вторая – специального назначения. Последняя требует большего объема инвестиций в транзакционно-специфические активы длительного

пользования и более эффективна при наличии устойчивого спроса на производимую на ее основе продукцию.

Обозначив через  $k$  степень транзакционной специфичности активов, можно сказать, что для транзакций, исполнение которых требует технологий общего назначения,  $k = 0$ . Если же для реализации транзакций применяется технология специального назначения, то  $k > 0$ . В данном случае используемые активы специализированы относительно конкретных потребностей участников сделки. Следовательно, если транзакции такого типа преждевременно прекращаются, то неизбежны и потери в экономической ценности этих активов. Подобным транзакциям соответствует ситуация двусторонней монополии.

Хотя классическая рыночная контрактация, которая начинается точной формулировкой соглашения и заканчивается его четким выполнением, удовлетворяет условиям транзакций типа  $k = 0$ , не поддерживаемый специальными механизмами рыночный способ управления транзакциями вызывает опасения всякий раз, когда применение значительных транзакционно-специфических активов связано с риском.

Во втором случае стороны заинтересованы в создании гарантий конкурентных отношений для защиты своих инвестиций. Обозначим степень таких гарантий через  $s$ . При  $s = 0$  контракт заключается без предоставления каких-либо гарантий; при их наличии  $s > 0$ .

Транзакции, эффективно поддерживаемые активами общего назначения ( $k = 0$ ), не нуждаются в защитных структурах управления. Дискретная рыночная контрактация удовлетворяет требованиям подобных транзакций. Конкуренция является здесь главной особенностью «внутреннего мира» контракта.

Транзакции, предполагающие значительные инвестиции транзакционно-специфического типа ( $k > 0$ ), эффективны на условиях двусторонней торговли. Если транзакции не поддерживаются гарантиями ( $s = 0$ ), то цена безубыточности очень велика. Подобные транзакции подвержены контрактной нестабильности. Транзакции, предусматривающие предоставление гарантий ( $s > 0$ ), защищены от рисков экспроприации связанных с ними инвестиций.

Так как цена безубыточности и тип управления механизма сделкой тесно связаны между собой, участники контракта не должны рассчитывать на то, что будут нести небольшие расходы на осуществление сделки, не предоставляя никаких гарантий. Другими словами, важно изучать контрактный процесс в его целостности. Причем усилия и способ реализации контракта зависят от характеристик инвестиций и соответствующих структур управления, в рамках которых осуществляется транзакция.

О.И. Уильямсон [4] выделил транзакционные издержки *ex ante* и *ex post*, возникающие до и после заключения сделки. Исходя из этого С. Малахов [2, 3] предложил осуществлять классификацию транзакционных издержек в соответствии с этапами заключения сделки.

## Трансакционные издержки ЛПК

Издержки ex ante	Издержки ex post
<p>Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере, о ситуации на лесном рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретенной информации</p> <p>Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях и форме сделки по поставке продукции ЛПК</p> <p>Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров ЛПК и услуг, по поводу которых совершается сделка</p> <p>Издержки заключения контракта отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки</p>	<p>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки на лесном рынке и предотвращение контрагентами уклонения от выполнения этих условий</p> <p>Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты, необходимые для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав</p> <p>Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государство, организованная преступность и т. д.) на часть полезного эффекта, полученного в результате сделки на лесном рынке</p>

Выделяя в качестве этапов заключения сделки поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением, классификацию трансакционных издержек ЛПК можно представить в виде таблицы.

Определение границ функционирования рыночных отношений через трансакционные издержки позволяет более четко определить зону или сферу действия контрактной системы между контрагентами в процессе распределения, обмена и потребления лесных товаров и услуг как внутри государства, так и за его пределами. При этом, поскольку трансакционные издержки при распределении и обмене никогда не бывают нулевыми, то сфера распределения оказывает через рыночный механизм непосредственное влияние на сферу производства, что полностью замыкает круг действия рыночных отношений между контрагентами.

Таким образом, границами действия контрактной системы купли – продажи лесных товаров и услуг в условиях рыночных отношений следует считать момент, когда выгода от контрактной сделки сравняется с трансакционными издержками и один из контрагентов понесет определенный убыток.

Основными правилами осуществления коммерческих сделок купли – продажи лесных товаров в ЛПК, соблюдение которых приведет к существенному снижению трансакционных издержек, являются правила:

– неукоснительного соблюдения правовых нормативных актов, определяющих порядок подготовки и юридического оформления рыночных отношений в ЛПК;

– активного и эффективного сбора, анализа и использования информации для изучения потенциальных партнеров;

– экономической выгоды от предотвращения излишних издержек над прямой экономией затрат, непосредственно связанных с осуществлением контрактации на лесном рынке.

Эффективное выполнение этих правил возможно только при создании в России оптовых рынков леса и развитой контрактной системы, поскольку в сложившихся в настоящее время условиях хозяйствования только цивилизованный, а не теневой рынок определяет стабильное развитие экономики лесного комплекса отдельных регионов и России в целом. Такой рынок можно создать только при совместных усилиях всех участников этого рынка (лесозаготовители, деревообрабатывающие предприятия, целлюлозно-бумажные комбинаты и т. д.) и государственных органов управления и регулирования.

Приведенные правила осуществления трансакций в ЛПК позволяют предъявить некоторые общие требования к лесным биржам, действительно способным эффективно функционировать в современных экономических условиях.

В частности, из первого правила вытекает необходимость эффективного регулирования деятельности лесных бирж и контроль за ней со стороны государства. Законодательное требование о продаже продукции ЛПК только через лесные биржи поставило бы вне закона все сделки, осуществляемые другими способами и при соответствующих административных или уголовных санкциях, привело бы к неукоснительному соблюдению правовых актов как со стороны продавцов, так и покупателей лесопродукции.

Правило активного и эффективного сбора, анализа и использования информации для изучения потенциальных партнеров по сделкам купли – продажи в ЛПК может быть осуществлено путем создания электронных бирж лесопродукции, что при условии прозрачности сделок для всех участников лесного рынка, очевидно, способствовало бы и реализации первого правила снижения трансакционных издержек.

Реализация третьего правила при эффективном функционировании лесных бирж возможна за счет снижения следующих трансакционных издержек: поиска информации, ведения переговоров, спецификации и защиты прав собственности, защиты от третьих лиц.

В России государство как собственник лесных ресурсов должно активнее участвовать не только в организации их эффективного использования и воспроизводства, но и в решении проблем институциональной экономики лесного сектора, включая и рассмотренные в данной статье.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Беляков, А.С.* Ориентиры для лесного комплекса [Текст] / А.С. Беляков // Экономика России – XXI век. – 2003. – № 11.
2. *Малахов, С.* Трансакционные издержки в российской экономике [Текст] / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 77–86.
3. *Малахов, С.* Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие [Текст] / С. Малахов // Там же. – 1997. – № 11. – С. 78–96.
4. *Уильямсон, О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки «отнашенческая» контракция [Текст] / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат. CEV Press, 1996. – 702 с.

С.-Петербургская государственная  
лесотехническая академия

Поступила 22.10.04

*A.P. Chistyakova*

**Minimization of Transaction Costs as Factor of Increasing  
Efficiency of Forest Complex**

The situation in forest-industrial complex of Russia is considered as well as possible ways of solving the current problems by reducing transaction costs and creation of the developed contract system.