Н.С. Дешковская

ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Н.С. Дешковская

ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Томск
2009

УДК 330.101.542:338.436.33
ББК 65.208
Д 39

Рецензенты:
д-р эконом. наук, профессор *А.Б. Бычков*;
д-р эконом. наук, профессор *Н.А. Скрыльникова*;
канд. эконом. наук, доцент *В.С. Чувакина*

Дешковская Н.С.
Д 39 Эволюция кооперативных форм организации агробизнеса в современной экономике. – Томск: Томский государственный университет, 2009. – 216 с.

ISBN 5-94621-297-4

Монография посвящена исследованию различных теоретических подходов к анализу сельскохозяйственной кооперации. Сравнение этих подходов позволяет определить возможности применения экономической теории к кооперативным исследованиям вообще и перспективы междисциплинарного анализа. Освещаются вопросы генезиса, эволюции, отраслевая специфика и институциональные особенности кооперативных форм организации агробизнеса в условиях технологической и институциональной модернизации агропродовольственных рынков.

Для научных работников, преподавателей, студентов и аспирантов экономических и аграрных вузов, всех интересующихся актуальными проблемами современной сельскохозяйственной кооперации и агробизнеса.

УДК 330.101.542:338.436.33
ББК 65.208

ISBN 5-94621-297-4

© Дешковская Н.С., 2009
© Томский государственный университет, 2009

ВВЕДЕНИЕ

Современная система агробизнеса характеризуется наличием уникального института – сельскохозяйственной кооперации, которая играет особую роль в развитии аграрных отношений практически в любой стране. Нет ни одного исследования по аграрной экономике, в котором бы не обсуждались роль и специфические черты сельскохозяйственных кооперативов.

Институт кооперации является долговечным, сложившимся и укорененным. Это особенно важно, когда институциональная конвенция является жизнеспособным решением социально-экономических проблем. Однако формальная организация кооперативов – явление XIX столетия. В странах с рыночной экономикой сельскохозяйственная кооперация прошла длительный путь развития и является в настоящее время одной из приоритетных форм агробизнеса.

В отечественной экономической науке долгие годы проблема кооперативного развития исследовалась только в связи с колхозами и потребкооперацией, с так называемой колхозно-кооперативной собственностью. Вследствие этого в настоящее время в России до сих пор не сформировалось научной концепции кооперации, которая могла бы стать основой для разработки государственной кооперативной политики, адекватного кооперативного законодательства; ведутся фрагментарные исследования отдельных сторон данной проблемы на весьма противоречивой, порой слабой теоретической базе.

Реализация национального проекта «Развитие АПК», принятого в 2006 г. и направленного на стимулирование развития сельскохозяйственной кооперации и малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе, требует ясного представления о сущности, эволюции, месте кооперации в системе агробизнеса и тех проблемах, с которыми сталкиваются кооперативы в современных условиях. В связи с этим стоит задача освоения всего богатства экономической мысли различных направлений и школ. Между тем западная кооперативная теория во всех её многосложных проявлениях совсем выпала из поля зрения отечественных экономистов. На сегодняшний день практически нет публикаций, которые бы отражали современный уровень развития экономической и аграрной теории.

Слова, сказанные М.И. Туган-Барановским более века назад, сохраняют свою актуальность и поныне: «Литература по кооперации велика, но в огромном большинстве случаев она имеет характер не столько научного анализа этой формы хозяйства, завоевывающей себе столь видное место в хозяйственном секторе современности, сколько более или менее убедительной пропаганды кооперации»[1].

Представленная работа является продолжением учебного пособия «Экономическая теория сельскохозяйственной кооперации», подготовленного в рамках Инновационной образовательной программы, проводившейся в Томском государственном университете в 2006 г. В частности, ранее автор уделял основное внимание таким предварительным вопросам, как исторические пути развития теории и практики кооперативного движения в Западной Европе, США и России; определение кооперативной организации и её отличие от других форм предпринимательской деятельности; неоклассические и институциональные модели производственных, снабженческих и сбытовых кооперативов в системе агробизнеса; становление сельскохозяйственной кооперации в переходной экономике России.

Настоящая монография служит цели более ясного восприятия природы и эволюции сельскохозяйственной кооперации в современной агропродовольственной системе.

Структурные сдвиги в производстве и организации агропродовольственного сектора, связанные с индустриализацией и вертикальной координацией, приводят к изменениям в характере взаимосвязи между различными стадиями производства и распределения в агропродовольственной цепи, а также к консолидации фирм в этой цепи.

Адаптация кооперативов к данным изменениям в настоящее время глубока и радикальна как никогда в кооперативной истории. В условиях глобализации, консолидации и централизации агропродовольственного сектора кооперативы используют нетрадиционные структуры управления, чтобы занять новые рыночные ниши. С точки зрения институциональной эволюции, интерес представляют процесс демутуализации, формирование альянсов, сетей, кластеров и образование новых гибридных форм кооперации. В свете изменяющихся экономических характеристик аграрного сектора традиционная трактовка роли кооперативов потребовала переосмысления.

---

[1] *Туган-Барановский М.И.* Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989. С. 42.

В новых условиях кооперативы по-прежнему играют важную роль в агропродовольственном секторе. По данным Международного кооперативного альянса, в настоящее время на долю сельскохозяйственных кооперативов приходится примерно одна треть мирового сельскохозяйственного производства и маркетинга. В связи с этим наблюдается растущее признание концептуальной значимости и практической актуальности института кооперации в экономической системе агробизнеса, хотя его результаты формулируются в терминах экономической политики по-разному.

Современные концепции агробизнеса представляют огромную ценность для понимания логики и перспектив развития сельскохозяйственной кооперации в России, которая находится на начальной стадии институционального и организационного развития.

В настоящее время в отечественной агроэкономической науке обобщающих работ по теории кооперации и агробизнесу нет. Между тем зарубежные исследования включают широкий спектр теоретико-методологических концепций, эмпирических и междисциплинарных подходов. В связи с этим особую значимость приобретает проблема взаимодействия различных исследовательских программ.

С содержательной точки зрения это предполагает:

– анализ теоретических и методологических подходов исследования кооперативных форм организации агробизнеса;

– комплексный обзор основных технологических и институциональных направлений развития агропродовольственного сектора;

– анализ преобразований, происходящих в кооперативном секторе зарубежных стран, и их социально-экономических последствий.

Для обсуждения проблем предлагается следующая структура работы.

В первой главе определяются аналитические рамки исследования сельскохозяйственной кооперации, обсуждаются различные теоретико-методологические подходы: неоклассический, институциональный, отраслевой и др.

Проблема дефиниции природы кооперативов стала предметом многочисленных споров; полного согласия по этому вопросу до сих пор не достигнуто. На смену равновесным представлениям в неоклассическом смысле приходит осмысление динамического и эволюционного характера экономических явлений. Таким образом, в некоторых случаях неоклассическая методология оказывается ограниченной в постижении кооперативного поведения и внутренней

структуры кооперативной организации и требует институционального подхода.

Во второй главе рассматривается технологическая и институциональная модернизация системы агробизнеса, выделяются ее основные характеристики и социально-экономические последствия. В свете глобальной трансформации агропродовольственного сектора становится все яснее, что экономическую координацию нельзя связывать исключительно с ценовыми сигналами, ей всегда содействует широкий спектр других социальных и экономических институтов. В связи с этим особое внимание уделено специфике сетевого подхода, применяемого при анализе агропродовольственных рынков, современным концепциям агропродовольственных сетей и цепей и возможному их синтезу.

Представлены примеры некоторых конфигураций кооперативных сетевых цепей в системе агробизнеса промышленно развитых стран США и Западной Европы.

Третья глава посвящена анализу новейших подходов к анализу кооперации. В последние годы появились исследования в области теории экономической организации, которые определяют кооператив как промежуточную или гибридную форму управления трансакциями в континууме между рынками и иерархиями. Эта трактовка расширяет представление о природе сельскохозяйственной кооперации, позволяет систематизировать многообразные эмпирические формы: сети, цепи, кластеры и макроиерархии, и открывает возможность их междисциплинарного исследования в области теории индустриальной организации, финансов, экономической социологии, сетей и политической теории. Далее дается обзор основных гипотез и выводов, полученных на базе исследования зарубежного опыта развития кооперации. В качестве case-study были рассмотрены кооперативные сети в свиноводстве Дании, кооперативный кластер в винной отрасли Франции и кластеризация новых организационных кооперативных форм в США. Данные примеры обеспечивают эмпирические аргументы в пользу роли сетей в инновационном развитии и, что наиболее важно, подчеркивают роль кооперативной структуры управления. Представляется, что изучение опыта этих стран было бы полезным для аграрной экономики России.

Изменения в структуре кооперативной собственности и управлении, реструктуризация и демутуализация кооперативов, начавшаяся с

90-х гг. XX столетия, актуализировали проблему путей структурной и управленческой эволюции кооперативов, когда они являются преуспевающей формой бизнеса или когда терпят фиаско.

В заключительной части работы рассматривается классификация нетрадиционных кооперативных форм агробизнеса, что позволяет дифференцировать государственную политику в отношении кооперативных предприятий, а также приводится список литературы по исследуемой теме.

1. ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА

Сущность любого явления фиксируется в его научном определении, сконструированном на концептуально-теоретическом уровне, и позволяет раскрыть его внутренние и внешние связи, а сама дефиниция может служить критерием для объективного анализа конкретных исторических ситуаций. Исторический отсчет становления теории кооперации, очевидно, будет зависеть о того, что понимается под «кооперативной теорией» и «экономической теорией кооперации».

Конструированием научного понятия «кооперация» ведущие российские и зарубежные исследователи стали заниматься на рубеже XIX–XX вв., поскольку в кооперативной практике возникали многочисленные и разнообразные затруднения, разрешить которые без вмешательства науки стало невозможно. «Наступил период, – писал А.В. Чаянов, – когда кооперативная теория поплелась в хвосте кооперативной практики и ее построения вместо былого априорного характера приобрели характер апостериорный» [1. С. 392]. Систематизируя все наработанные определения, Чаянов указал, что кооперация как общественно-историческое явление изучается двумя науками, каждая из которых фиксирует в ней свой особый предмет исследования: экономика – организационно-хозяйственную форму, история – разновидность социального движения [1. С. 81].

Исследования по кооперативной теории берут своё начало с утопического социализма XVIII в. Роберта Оуэна, Шарля Фурье, П.-Ж. Прудона и даже более ранних авторов. В процессе развития кооперации историко-идеологический контекст, отражающий экономические и политические интересы, этические установки и социальные идеалы, является очень значимым. Плодотворность соединения аграрной историографии с методами дискурсивного анализа блестяще представлена в монографии Я. Коцониса [2].

Экономическая теория, или политическая экономия кооперативов, как она называлась в XIX столетии, связана с именами Ивана Емельянова, Алексея Чаянова, Джона Стюарта Милля, Леона Вальраса, Альфреда Маршала, Шарля Жида.

Поскольку кооперативы никогда не занимали господствующего положения в экономической системе, их изучение носило относительно маргинальный, но постоянный характер с периодическими всплесками интереса к этой проблеме. Экономика кооперативов изучалась многими известными экономистами, включая нобелевских лауреатов. Так, Дж. Мид [3] и А. Сен [4] внесли свой вклад в исследование производственных кооперативов и фирм, управляемых трудом, Джозеф Стиглиц написал ряд статей о кредитных союзах и о роли кооперативов в процессе глобализации [5], а О. Уильямсон опубликовал блестящее эссе «Экономика трансакционных затрат и сельское хозяйство: экскурсия» [6].

Кооперации посвящались работы различных исследовательских школ: «старого институционализма» (Дж. Ходжсон) [7], неомарксизма (Б. Хорват) [8], австрийской школы экономики (Д. Пречитко) [9] и др.

Экономика мейнстрима наибольшее внимание уделяла теории производственных кооперативов, известной как экономика трудового самоуправления, начало которой положили работы Б. Уорда [10], Я. Ванека [11], Е. Домара [12] К. Блюмквиста и др. Рабочие кооперативы всегда возникали в различных отраслях производства, хотя их роль была менее значима по сравнению с потребительской или с кредитной кооперацией. Возможно, это было связано с тем, что трудовая собственность играла более важную роль в некоторых политических идеологиях, чем другие формы кооперации. Экономические исследования производственной кооперации, таким образом, в течение долгого времени были подвержены скорее идеологическому, чем институциональному влиянию.

В данной работе в качестве объекта исследования выступают непроизводственные сельскохозяйственные кооперативы, анализ которых блестяще представлен в работах Р. Торгерсона, Б. Рейнольдса и Т. Грея [13], Д. Ройера [14], Д. Стааца [15], М. Кука, Ф. Чаддеда, К. Иллиаполуса [16–18] и многих других авторов, неизвестных пока российскому читателю.

Основной методологический вопрос заключается в том, имеют ли результаты научного анализа отношение к реальному миру кооперативов? Экономическое исследование кооперативов должно быть аналитически строгим и давать тестируемые результаты. Кроме того, оно должно поддаваться междисциплинарному анализу и способствовать выработке соответствующих рекомендаций для общественной и част-

ной политики как на микро-, так и на макроуровне. Эти критерии мы использовали в оценке научно-исследовательских работ, посвященных кооперации.

Какова экономическая природа кооперативов? Экономическое моделирование сельскохозяйственных непроизводственных кооперативов началось с 40-х гг. XX в. и развивалось, по крайней мере, по трем основным направлениям, каждое их которых строилось на различном понимании исходной категории.

1. В рамках неоклассической теории кооператив рассматривался как фирма, которая преследует оптимизационные цели, связанные с максимизацией выгод для своих членов и отличающиеся от целей капиталистической фирмы, направленных на получение прибыли.

2. В теории организации отраслевых рынков сельскохозяйственный кооператив рассматривается как форма вертикальной интеграции. Этот подход получил название «*extension of the farm*», или расширение фермы за рамки аграрного производства.

3. Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) рассматривает кооператив как сеть контрактов.

Последующие теоретические исследования рассматривали кооперативы как коалиции и в аспекте теории прав собственности.

В последние годы появились новые исследования в области теории экономической организации, которые определяют кооператив как промежуточную или гибридную форму управления трансакциями. Однако до сих пор не существует единой точки зрения относительно того, как определить место кооперативов в континууме родовых форм экономической организации.

1.1. Неоклассический анализ кооперативной фирмы

Организационная структура и экономическое поведение кооперативов в аграрном секторе весьма отличны от поведения фирм, ориентированных на прибыль или инвесторов.

Сельскохозяйственные кооперативы – это уникальная форма предпринимательской организации, поскольку придерживаются кооперативных принципов, часто отличных от других форм бизнеса. Сельскохозяйственный кооператив – это предприятие, принадлежащее лицам, которые пользуются его услугами. Поэтому законодательство многих стран определяет кооперативы как пользовательский или

патронажный бизнес. Кооперативы, в отличие от акционерных обществ, являются объединением не капиталов, а лиц, пользующихся их услугами или принимающих участие в деятельности кооператива.

Понятия «патроны» и «клиенты» часто используются как синонимы. Патроны кооператива – это лица, которые могут продавать или покупать продукцию или ресурсы через кооператив. Фермер может продавать пшеницу и покупать удобрения. В обоих случаях фермер является патроном, или клиентом, кооператива. Членство в сельскохозяйственной кооперации не означает необходимости личным трудом участвовать в производственном процессе. Например, в кооперативе по переработке молока члены кооператива обязаны сдавать свою продукцию в кооператив, но сами не занимаются непосредственно переработкой. Более того, в ряде стран кооперативное законодательство запрещает наёмным работникам полноправное членство в кооперативе.

Неоклассическая предпосылка о максимизации прибыли не применима к анализу кооперативов, которые имеют другие цели, такие как максимизация благосостояния членов кооператива, максимизация патронажных выплат или минимизация затрат. Каждая из этих целей требует отдельного анализа.

Однако неоклассический подход дает представление об экономическом поведении кооперативов, т.е. о диапазоне бизнес-методов, стратегий и политики, которые кооперативы используют в ответ на изменение окружающей среды. Применение неоклассической теории помогает понять и прогнозировать поведение кооперативных предприятий в различных рыночных ситуациях, а также выявить различия между поведением кооперативов и других организационно-производственных форм.

Поскольку теоретический анализ кооперативов предполагает множественность целей предприятия, применение экономической теории помогает понять сам процесс принятия решений и определение целей кооперативной организации, а также сформировать экономически обоснованную государственную политику в отношении кооперативов.

Хотя кооперативное движение зародилось более двух столетий назад, формальная экономическая теория сельскохозяйственной кооперации в значительной степени эволюционировала только с 40-х гг. XX столетия в США, где сформировалось три основных направления (школы) кооперативной мысли, рассматривающих кооперативы как форму организации бизнеса.

1. Концепция компенсированной власти (*concept of countervailing power*). Была выдвинута в США в 1920-х гг. Аароном Шапиро и получила название Калифорнийской школы кооперации, согласно которой кооператив рассматривается как форма товарного картеля. Практическая задача заключалась в создании сбытовых кооперативов, организованных по товарным линиям и действующих по типу картеля – ограничивая объёмы производства с целью увеличения цен и достижения более организованного и эффективного агромаркетинга[1].

Сбытовые кооперативы, которые в системе агробизнеса играли важную роль, создавались профессиональными ассоциациями фермеров и представляли собой, в социальном смысле, общественное движение независимых производителей, стремящихся защитить и укрепить свои позиции в экономической организации сельского хозяйства.

Такие маркетинговые кооперативы, организованные по товарным группам, действовали на основе долгосрочных контрактов с привлечением профессионального менеджмента и получили наибольшее распространение в регионах Тихоокеанского побережья, специализирующихся на производстве зерновых культур. Организация кооперативов как средство защиты против демпинга, т.е. монопольно низких закупочных цен, имела большой успех среди фермеров. Не менее важным было осознание ими того факта, что производители способны влиять на условия торговли через кооперативные организации. Усилия фермеров по организации и развитию кооперативов в мультитоварных секторах оказали большое влияние на принятие соответствующего законодательства – Закона Каппера–Вольстеда (Capper–Volstead Act, 1922), признавшего право за производителями сельскохозяйственной продукции объединяться в сбытовые кооперативы, и Закона о сбыте через систему кооперативов (Cooperative Marketing Act, 1926). По мнению ряда американских экономистов, в дальнейшем это привело к созданию в значительной степени неэффективных национальных товарных кооперативов под эгидой Министерства сельского хозяйства, однако подготовило почву для создания рыночных механизмов Закона о соглашении по реализации сельскохозяйственной продукции (Agricultural Marketing Agreements Act of 1937).

---

[1] См.: *Shapiro A.* Co-operative Marketing. American Farm Bureau Federation, 1920; *Grace L., Erdman H.* Aaron Shapiro: Genius of Farm Co-operative Promotion // Mississippi Valley Historical Review. September. 1962. Vol. 49.

В целом «монополистическая кооперативная модель» Шапиро потерпела неудачу, в частности из-за возникшей проблемы внешних и внутренних «фрирайдеров», а также потому, что организаторы недооценили экономическую власть, необходимую для поддержания предложения основных видов сельскохозяйственной продукции на уровне в соответствии с достигнутым повышением цен. Тем не менее подобные кооперативные организации до сих пор успешно функционируют на специализированных рынках зерновых культур.

2. Концепция конкурентоспособного критерия (*competitive yardstick approach*). Эта американская школа кооперативной мысли, называемая Чикагской, была основана в 1920-е гг. профессором Эдвином Нурсе (E.G. Nourse) и стала известна как теория «конкурентоспособного критерия»[2]. Она возникла как ответная реакция на систему кооперативов Аарона Шапиро, организованных на региональном уровне. Нурсе и его последователи отводили кооперативным структурам более скромное место в обслуживании и снабжении животноводческих ферм, поставки оборудования на местном уровне. Акцент был сделан на локальном контроле и управлении кооперативов, организованных для удовлетворения потребностей производителей в сельском сообществе. Нурсе утверждал, что кооперативы, играя ограниченную роль в сфере аграрного маркетинга, могут выступать в качестве критерия конкурентоспособности (мерила конкуренции) и обеспечивать баланс сил на рынке. Он также полагал, что если рынки становятся более конкурентоспособными в результате деятельности кооперативов, то их миссия выполнена, и выступал против формирования демократически управляемых монопольных товарных ассоциаций А. Шапиро.

Идея состояла в том, что кооперативы, конкурируя с другими фирмами, в частности с корпорациями, не должны пытаться «выдавить» их из рынка. В большей степени, именно через конкуренцию с ними, кооперативы обеспечивают «критерий», против которого конкурентоспособность других фирм может быть более сдержана. Эта теория получила большее распространение и была реализована в развитии сельскохозяйственных кооперативов по снабжению ресурсами, например семенами и удобрениями.

---

[2] См.: *Nourse E.* The Economic Philosophy of Cooperation // American Economic Review. 12 December. 1922; *Nourse E.* The Place of the Cooperative in Our National Economy // American Cooperation 1942 to 1945. American Institute of Cooperation, 1944; *Knapp J., Nourse E.* Economist for the People. Interstate Printers and Publishers, 1979.

Акцент на рыночном развитии, обслуживании, эффективности и конкуренции способствовал обоснованию государственной политики поддержки кооперативов как одного из вариантов решения проблемы сельскохозяйственных цен и доходов. Увеличение конкуренции также явилось важным аргументом в подготовке и принятии налогового и антимонопольного законодательства.

Таким образом, Калифорнийская школа А. Шапиро делала упор на объединение фермеров в кооперативы, которые обладали рыночной властью и способствовали возвращению добавленной стоимости в сельское хозяйство. Школа Э. Нурсе, напротив, утверждала, что кооперативы должны не монополизировать товарные рынки, а стремиться усилить конкуренцию в системе, чтобы дать фермерам «конкурентоспособный критерий» – основание для оценки других фирм, действующих в агропродовольственном секторе. Цель Шапиро была прагматичной и более конкретной, в то время как концепция Нурсе альтруистична и концептуально более неопределенна в смысле формулировки цели для членов кооператива.

3. Теория кооперативной координации. Эта теория определяет роль кооперативов в системе связей между рыночно-ориентированным агропродовольственным сектором и остальной экономикой. Ведущая роль в макрокоординации между спросом и предложением в подсекторе отводится крупным кооперативам, которые рассматриваются как альтернатива вертикальной интеграции или правительственным программам поддержки фермеров.

Таким образом, ранние экономические теории (Э. Нурсе, А. Шапиро и др.) рассматривали деятельность кооперативов в аспекте теории общественных (или коллективных) благ, которые кооперативы как специфический институт производят от имени своих членов и других секторов агропродовольственного сектора. Функционирование кооперативов в агропродовольственной цепи позволяет минимизировать рыночное фиаско и обеспечить эффективное распределение ресурсов, поэтому кооператив может рассматриваться как общественное благо.

Основными факторами, обусловливающими необходимость коллективных действий, являются ограниченное число покупателей фермерской продукции и/или продавцов ресурсов (монополистическая и монопсоническая структура I и III сферы АПК); атомистическая структура сельскохозяйственного производства, характеризующаяся большим

количеством и маленькими размерами фермерских хозяйств; высокий уровень специализированных активов в сельском хозяйстве, неэластичность спроса и предложения сельхозпродукции.

Одной из главных причин организации кооперативов является изменяющаяся рыночная структура сельского хозяйства, связанная с появлением коммерческого сельского хозяйства. Фермеры организовывали кооперативы, потому что услуги не были доступны им в сельской местности или потому что эти услуги не были доступны по приемлемым ценам.

В силу ряда общеэкономических и отраслевых особенностей аграрный рынок не является Парето-эффективным, а потому может рассматриваться как рыночное фиаско. Резкие колебания цен в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде – относительное снижение цен и доходов, специфичность и низкая альтернативная стоимость ресурсов, «наивные» ожидания и косность поведения сельскохозяйственных производителей, запаздывание между принятием производственных решений и соответствующими изменениями объёма производства, невозможность влиять на цену и отсутствие информации – вот только некоторые из проблем, совокупность которых приводит к такому положению дел, которое не является даже ограниченно эффективным по Парето.

Если бы рынки сельскохозяйственной продукции и ресурсов были совершенно конкурентными, то результатом было бы такое состояние экономики, в котором цены отражали бы предельные затраты. Товары не могли быть перераспределены с целью увеличения благосостояния участников рынка при данном распределении дохода. Такое состояние является окончательным результатом конкурентоспособной рыночной системы, но реально оно никогда не существовало. Если такое состояние возникает, то экономических причин для возникновения кооперативной предпринимательской деятельности не существует. Другими словами, кооперативы существуют, потому что рынки не в состоянии достичь конкурентоспособного идеала.

Рынки терпят фиаско по многим причинам, главными из которых являются: экономия на масштабе, обеспечение отсутствующих услуг, отсутствие координации, высокие трансакционные затраты, неопределенность и риски, рыночная власть, дискриминационные условия производственных контрактов, монопсония на рынках покупателя, асимметричность информации. Поэтому причины возникновения кооперативов и обоснование государственной политики их продви-

жения и поддержки могут быть связаны только с рыночным фиаско. Организация кооперативов позволяет решить эти проблемы и приносит участникам определенные выгоды. Таким образом, кооперативное предприятие весьма отлично от поведения фирмы, ориентированной на прибыль или на инвестора, поскольку ставит другие цели, связанные с повышением благосостояния своих членов.

Уязвимым местом методологии неоклассического анализа является то, что сравнивается гипотетическая кооперативная организация с другой гипотетический конструкцией, неоклассической фирмой, максимизирующей прибыль, которая идентифицируется как реально существующая капиталистическая фирма. Однако стандартная неоклассическая модель не предполагает какую-либо конкретную институциональную структуру, и, по выражению Дж. Ходжсона, характеризуется «институциональной пустотой».

В рамках капиталистической фирмы предполагается наличие предпринимателя, который принимает решения о распределении капитала, рабочей силы и других факторов производства с целью получения прибыли. Относительно кооперативов существуют разногласия по поводу того, кто принимает решения в кооперативе. Иван Емельянов [19] и его последователи–ученики Р. Филипс [20] и Ф. Роботка [21] считали, что предпринимательские решения принимает не кооператив, а члены кооператива, индивидуальные производители, которые частным образом распределяют собственные ресурсы между собственным хозяйством и кооперативом, сообразуясь со своими действиями и целями, т.е. рассматривали кооператив как чистое агентство с членами-принципалами. Кооперативный принцип «обслуживание по стоимости» подразумевает, что все выгоды и издержки несут только члены кооператива, следовательно, каждый член кооператива определяет свой оптимальный уровень выпуска продукции исходя из равенства суммы предельных затрат (на ферме и в кооперативе) и суммы предельного дохода кооперативного предприятия, реализующего данный товар.

Теория фирмы, применительно к анализу кооператива, впервые получила развитие в работе С. Энке [22], посвященной потребительским кооперативам, а впоследствии была применена к исследованию снабженческой сельскохозяйственной кооперации. Энке представил модель поведения потребительского кооператива, в котором члены могут преследовать множество альтернативных целей с различными параметрами равновесия.

Основной вывод теории гласил: благосостояние членов кооператива и общества в целом увеличивается, если кооператив максимизирует сумму излишка производителя, в лице которого выступает он сам и излишка потребителя, которыми являются сельскохозяйственные производители – члены данного кооператива. В этом случае условием равновесия является равенство предельных издержек и среднего дохода. Однако для реализации данной цели необходимо иерархическое принятие решения, или «верховный координатор», подобно главному менеджеру или генеральному директору на фирме, ориентированной на инвестора.

В 1962 г. американские экономисты П. Хелмбергер и С. Хуз предприняли попытку применить теорию фирмы к анализу сельскохозяйственной кооперации. Их работа «Кооперативное предприятие и теория организации» в последующие десятилетия стала классической и включена во все западные учебники по экономической теории кооперации [23].

В качестве основополагающих принципов исследования были использованы известные базовые предпосылки неоклассической теории: функция чистого дохода (*net revenue function*), целевая функция нулевой прибыли (*zero surplus objective function*), кооператив является «ценополучателем» (*price taking*).

Согласно теории фирмы кооперативы имеют оптимизационную цель, которая состоит в получении максимальных выгод для своих членов. В этой модели кооператив максимизирует стоимость единицы продукции или среднюю цену, распределяя весь полученный доход между своими членами пропорционально объему патронажа или участию в операциях. Модифицируя теорию фирмы и анализируя процесс принятия решений в краткосрочном и долгосрочном периоде, авторы пришли к выводу, что в кооперативной модели существуют стимулы к ограничению размера кооператива и вступлению новых членов, а также возможность потенциальных конфликтов, в случае если правление стремится расширить размеры кооператива.

Позднее авторы разработали модель маркетингового кооператива, целью которого является максимизации цены, которую кооператив платит своим членам за сырье. При этом не определялось, кто конкретно принимает решения – менеджер, общее собрание, правление кооператива или совет директоров. Вместо этого авторы предполагали существование некоего «верховного координатора» (*peak coordinator*), представленного индивидуумом или группой лиц, кото-

рый осуществляет эффективное управление кооперативом. Другим уязвимым местом этой теории было то, что данная модель кооператива не приводила к устойчивому равновесию.

С этих пор неоклассические модели кооператива обычно исходили из предположения, что кооперативы принимают решения, не обращаясь к внутренним проблемам и субъектам управления. Некоторые из этих моделей частично базировались на теории Хелмбергера–Хуса, т.е. исходили из цели максимизации цен на сырьё, уплачиваемой членам, другие модели предполагали наличие иных кооперативных целей: максимизация чистого дохода кооператива, патронажных выплат, выпуска продукции и др.[3]

Начиная с 1970-х гг. появилось много эмпирических исследований, посвященных анализу конкретных форм сельскохозяйственной кооперации. Так, например, неоклассический анализ израильского мошава был проведен Е. Файнерманом и М. Фальковичем [24]. Мошав представляет собой специфическую форму сельского поселения, многоцелевой сервисный кооператив, который осуществляет и производственное, и потребительское обслуживание своих членов. Авторы распространили неоклассическую теорию на ситуацию, в которой и производитель, и потребитель услуг обеспечиваются через кооператив, и решения по производству, принимаемые членами кооператива, и их потребительское поведение определяются одновременно.

В этой модели производственные услуги, предоставляемые кооперативом, входят в производственную функцию членов и оказывают влияние на их производительность и чистый доход. В свою очередь, чистый доход членов кооператива, в комбинации с полезностью, полученной от услуг потребительского кооператива, является переменной функции полезности. Цель мошава, таким образом, состоит в том, чтобы максимизировать совокупное благосостояние членов, представленное индивидуальной функцией полезности членов кооператива. Эта модель строится на основе достаточно «сильных» предпосылок гомогенного членства и идентичности производственных функций и функций полезности.

Выводы этой статьи проливают свет на внутренние отношения сельскохозяйственного многоцелевого сервисного кооператива. Анализ по-

[3] Подробный микроэкономический анализ целей и моделей равновесия различных форм кооперации: производственной, снабженческой, сбытовой, представлен в учебном пособии: *Дешковская Н.С.* Экономическая теория сельскохозяйственной кооперации: Учеб. пособие. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2006.

казывает, что кооператив может выбрать способ производства, который побуждает членов оптимизировать благосостояние. Но авторы указывают, что экономическая стабильность кооператива не гарантируется, когда происходит изменение внешних условий (например, цен или налогов), и кооператив, соответственно, не может к ним приспособиться.

Несмотря на различия всех неоклассических моделей кооперации, общим для них является то, что они исходят из однородности интересов членов кооператива. Такая нереальная предпосылка равновесия привела впоследствии к постановке проблемы разнородности интересов и их влияния на кооперативное поведение (П. Карлето [25], Х. Ом [26], Р. Трифон [27] и др.). Наличие конфликтов в кооперативных организациях – временных, пространственных, поколений либо принципал-агентских, свидетельствует о том, что в рамках кооператива могут создаваться коалиции, а следовательно, «внутренняя торговля» является неотъемлемой частью коллективных действий. Решение этих конфликтов и заключение внутренних договоренностей стали известны в кооперативной теории как коалиционный подход.

В последнее время некоторые теоретические исследования, посвящённые кооперативам, вновь возвращаются к вопросу о роли индивидуальных членов как субъектов принятия решений. В этих моделях кооперативы рассматриваются как коалиции членов с различными и часто противоречивыми интересами. При этом для анализа внутренних процессов принятия решений в кооперативах, взаимоотношений между членами кооператива и менеджерами используется теория игр [28].

Таким образом, в некоторых случаях неоклассический подход оказывается ограниченным в постижении кооперативного поведения и внутренней структуры кооперативной организации и требует институционального подхода, который включает теорию игр, теорию принципал-агентских отношений, анализ трансакционных затрат и другие теоретические методы. Эти подходы излагаются в следующих параграфах.

1.2. Теория отраслевых рынков: кооператив как форма вертикальной интеграции

В 1970-е гг. возникло новое направление экономического анализа – теория организации отраслевых рынков (*industrial organization – IO*), в рамках которой была сформулирована парадигма «структура –

поведение – результативность» (*S–C–P*). Согласно этой концепции, функционирование отрасли зависит от поведения продавцов и покупателей, которое определяется структурой рынка. Структура отрасли, в свою очередь, определяется такими фундаментальными условиями, как технология, издержки и спрос на продукт. Модель IO объясняет поведение фирм внешними экономическими и другими условиями, такими как спрос и технологии. Основная единица анализа – «релевантный» рынок. В рамках этой парадигмы фирма рассматривается как «черный ящик», а внутрифирменное принятие решений, неопределенность и поведение организаций игнорируются.

Одним из главных вопросов теории отраслевых рынков является вопрос о причинах и последствиях особых форм взаимодействия между производителями в рамках вертикальной интеграции и вертикальных ограничений.

Среди путей обобществления сельского хозяйства можно выделить четыре варианта, представленных в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Формы обобществления аграрного производства

Организационная форма	Интеграция	
	вертикальная	горизонтальная
Некооперативная	Контрактация. Участие в собственности. Слияния и поглощения	Антрепренерские предприятия
Кооперативная	Сельскохозяйственная кооперация (снабженческие, маркетинговые и др. непроизводственные кооперативы)	Производственный кооператив

В мировой практике сложилось два типа сельскохозяйственных кооперативов: кооперативы производителей, или вертикальные кооперативы, и производственные кооперативы, или горизонтальные кооперативы.

Первый тип кооператива абсолютно преобладает во всех странах. Его суть сводится к тому, что сельскохозяйственные производители, сохраняя свою юридическую и экономическую самостоятельность, объединяют для совместной деятельности одну или несколько функций своих хозяйств в целях более эффективного их осуществления. Эти кооперативы могут содержать на паях сельхозтехнику, сервисную службу, перерабатывающие предприятия. К этим видам кооперативов относятся объединения по переработке, хранению и сбыту

сельскохозяйственной продукции, производственному снабжению и обслуживанию, а также по кредитованию и страхованию своих членов и оказанию им других производственных услуг.

Второй тип кооперации предполагает объединение крестьян для совместного сельскохозяйственного производства. При этом каждый из них обязан принимать личное трудовое участие в производственном процессе.

В странах с рыночной экономикой сельскохозяйственная кооперация является наиболее распространенной формой вертикальной интеграции, чем объединение собственности.

Существенный вклад в понимание роли кооперации в координации агропродовольственного сектора внесли А.В. Чаянов и И.В. Емельянов, которые выдвинули две концепции кооперации, основываясь на различном историческом опыте развития сельского хозяйства двух стран – России и США.

В теории крестьянского хозяйства Чаянова сельское домохозяйство рассматривалось как «инвариантное» «организационно-производственное единство». «По существу, – пишет французский исследователь кооперативного движения К. Вьенни, – Чаянов рассматривает крестьянское семейное хозяйство в контексте особого «трансисторического» способа производства, продолжающего существовать в рамках социально-экономической системы, функционирующей в соответствии с иными нормами и принципами хозяйственной деятельности» [29][4].

Теория сельскохозяйственной кооперации Емельянова, напротив, исходит из неизбежного и полного распада семейного крестьянского хозяйства и перерождения его в сельскохозяйственную фирму капиталистического типа.

Несмотря на различия исходных позиций, обе теоретические концепции приходят к одинаковой модели кооперации как формы вертикальной интеграции.

Кооперативы являлись центральной темой в трудах ученых организационно-производственного направления, ярко представленного А.В. Чаяновым; влияние этой школы и сейчас продолжает сказываться в российском и зарубежном крестьяноведении.

---

[4] Цит. по: *Пахомчик С.А., Падерин А.С.* Емельнов Иван Васильевич и его наследие как ученого и практика кооперации. Тюмень: Тюменская ГСХА, 2003. С. 31.

В 1925–1927 гг., обобщая опыт аграрного развития западных стран и предреволюционной России, Чаянов рассматривал кооперацию как форму постепенного обобществления сельскохозяйственного производства, как антитезу горизонтальной и вертикальной интеграции. Путь «кооперативной коллективизации» и превращения сельскохозяйственной кооперации из «простого орудия защиты мелких товаропроизводителей» в «одно из главных слагаемых социалистической системы хозяйства», Чаянов рекомендовал как единственно возможный в советской деревне.

По мысли Чаянова, вертикальная концентрация может принять кооперативные формы, когда контроль над системой торгово-кредитных, инфраструктурных и перерабатывающих сырье предприятий принадлежит организованным мелким производителям, создавшим общественные капиталы (примеры – Датские кооперативы, Сибирский союз маслодельных артелей в начале XX в.). Повышение эффективности аграрного сектора исследователь видел в широком распространении кооперации, при которой от семейно-трудового хозяйства постепенно «отпочковывались» бы и переходили в ведение крупных кооперативных товариществ операции по переработке, хранению, сбыту крестьянской продукции, закупке и обслуживанию техники, заготовке минеральных удобрений, семян, племенная и селекционная работа, кредитное дело, словом, все те операции, где крупное хозяйство имеет явное преимущество перед мелким.

В основу чаяновской теории кооперации положены концепции организованного плана и дифференциальных оптимумов. Чаянов полагал, что с точки зрения организации к кооперативам должны отойти лишь те виды деятельности, технический оптимум которых превосходит возможности отдельного крестьянского хозяйства.

Вертикальную интеграцию крестьянских хозяйств в кооперативной форме Чаянов рассматривал как гибкую систему, которая позволит реализовать принцип «дифференциальных оптимумов». Проблема оптимума ставилась им как проблема нахождения таких размеров самоэксплуатации крестьянских хозяйств[5], при которых, при прочих равных условиях, себестоимость получаемых продуктов будет наименьшая. В аграрном секторе экономики оптимальные размеры хозяйств в значительной степени зависят от природно-климатических, географических условий, биологического характера производственных процес-

[5] Термин «самоэксплуатация», по Чаянову, означает самостоятельное определение крестьянским хозяйством степени использования своего совокупного семейного труда.

сов и других особенностей, поэтому учет регионального фактора здесь необходим. Чаянов выдвинул весьма простую методику определения оптимальных размеров предприятия. Так, в земледелии все элементы себестоимости подразделяются им на три группы:

1) уменьшающиеся при укрупнении хозяйств (административные расходы, издержки по использованию машин, оборудования, построек);

2) увеличивающиеся при укрупнении хозяйств (транспортные издержки, потери, связанные с ухудшением надзора за качеством труда);

3) не зависящие от размера хозяйства (стоимость семян, удобрений, погрузочно-разгрузочные работы и т.д.).

Таким образом, задача нахождения оптимума сводится к нахождению точки, в которой сумма всех трех видов издержек на единицу продукции будет минимальной. Для каждой отрасли, входящей в хозяйство в качестве его элемента, существует свой оптимальный размер. Совместить их в одном хозяйстве невозможно, так как они для каждой отрасли различны. Поэтому хозяйство выделяет их и передает в кооператив. Это обусловливает существование кооператива. Успех кооперации измеряется ростом доходов ее членов, а не прибылями самого кооператива.

А.В. Чаянов дает определение кооперативного предприятия, которое можно считать классическим. «Характерной чертой кооперативного предприятия [является] то, что оно никогда не может являться самодовлеющим предприятием, имеющим собственные интересы, лежащие вне интересов его членов; это предприятие, обслуживающее своих клиентов, которые являются его хозяевами и строят его управление так, чтобы оно было непосредственно ответственно перед ними и только перед ними» [1. С. 81]. И далее: «...сельская кооперация самодовлеющего существования не имеет, но является коллективной организованной частью семейного производства, живущего одной жизнью с материнским организмом». Чаянов ссылается на высказывание А.И. Чупрова о том, что в «отношении земледелия идея кооперации имела не меньшее значение, чем все крупнейшие технические завоевания» (цит. по: [30]). На основе принципов дифференциальных оптимумов и кооперирования Чаянов считал возможным эффективно осуществлять индустриализацию сельских регионов, выдвинув идею местных агроиндустриальных комбинатов.

«Отщепление» операций происходит обычно «от рынка к полю»: сначала кооперативная форма распространяется на операции, связывающие хозяйство с рынком (кооперативы по закупкам, сбыту, ремонту, кредиту), затем на процессы первичной обработки сырья (например, маслодельные,

картофелетёрочные, овощесушильные товарищества). Крестьянская кооперация как организованный вариант крестьянского хозяйства может позволить мелкому товаропроизводителю, не разрушая индивидуальности, выделить из своего организационного плана те элементы, в которых крупная форма производства имеет несомненное преимущество перед мелкой. Это будет «кооперативная коллективизация» (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Схема исторического развития сельскохозяйственной кооперации по А.В. Чаянову [31. С. 450]

<table>
<tr><td colspan="2">Индивидуальные крестьянские хозяйства
▼</td></tr>
<tr><td colspan="2">1. «Отщепление» (кооперирование) хозяйственных операций, связывающих хозяйство с внешним миром = обобществление сферы обращения</td></tr>
<tr><td>Кредитные товарищества
▼
Кооперативы по закупке средств производства
▼
Товарищества по сбыту сельскохозяйственных продуктов
▼</td><td>Фаза первоначального накопления кооперативного капитала

◄ Давление требований рынка</td></tr>
<tr><td colspan="2">2. «Отщепление» (кооперирование) механических процессов первичной переработки – начало обобществления процессов производства</td></tr>
<tr><td>Кооперация маслодельная, картофелетерочная, консервная, льнотрепальная и т.д.
▼</td><td>Главное звено индустриализации деревни
Овладение командными позициями сельского хозяйства
◄ Необходимость видоизменять организационные планы отдельных крестьянских хозяйств</td></tr>
<tr><td colspan="2">3. Отщепление (кооперирование) механических процессов, связанных с пространством обрабатываемых земель, и биологических процессов</td></tr>
<tr><td>Машинные товарищества, совместная обработка земли, мелиорационные товарищества, селекционные товарищества и т.д.
▼</td><td>◄ Параллельное развитие электрификации, технических установок, системы складочных помещений, сети усовершенствованных дорог и кооперативного кредита</td></tr>
<tr><td colspan="2">4. Обобществленная система кооперативных организаций деревни</td></tr>
</table>

Расчленение организационного плана хозяйства на составные элементы и выделение процессов, для которых необходимы крупные формы, позволили Чаянову классифицировать все типы сельскохозяйственных кооперативов по общим группам хозяйственных процессов:

1. Механические процессы, связанные с пространством обрабатываемых земель: а) машинные товарищества; б) товарищества по совместной обработке земли; в) мелиоративные и водные товарищества.

2. Биологические процессы: а) племенные союзы; б) общества племенных книг; в) контрольные товарищества; г) селекционные товарищества.

3. Механические процессы первичной переработки: а) молотильные товарищества; б) маслодельные товарищества; в) картофелетёрочные, овощесушильные и им подобные товарищества.

4. Хозяйственные операции, связывающие предприятие с внешним миром: а) кооперативы по закупке; б) кооперативы по сбыту; в) кредитные товарищества; г) страховые союзы.

Приведенная система классификации кооперативных форм носит универсальный характер, поскольку её основы лежат в самом производственном процессе. Расчленяя организационный план сельскохозяйственного предприятия на составные элементы, можно определить, с одной стороны, процессы, которые переросли рамки одного предприятия, требуют более высокого уровня концентрации, и, с другой – процессы, которые целесообразно осуществлять в более мелкой форме производства. Таким образом, «если виды кооперативов, приводимые в чаяновских работах, в наши дни, возможно, неприемлемы, то принцип систематизации инвариантен во времени» [32. С. 31–32].

Существенным является то, что сам характер и природа кооперативов создают возможность для фермеров, оставаясь независимыми, увеличивать свою свободу через развитие эффективных маркетинговых коллективных стратегий. Альтернатива – это развитие увеличивающимися темпами вертикально интегрированных индустриальных корпоративных структур, характеризующихся единой собственностью и управлением производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Как известно, эти формы фактически превращают независимых сельскохозяйственных производителей в «наемных работников» на основе контрактации или в подразделение индустриального производства. Таким образом, возникает насущная потребность в сохранении кооперативной политики и институциональной структуры. Последние позво-

ляют фермерам сохранять их независимость и использовать кооперативы как средство для поддержанного рыночного роста.

Имя другого выдающего специалиста и теоретика в области экономической теории кооперации – Ивана Васильевича Емельянова почти не известно в России. Американский учёный российского происхождения, высланный из России в период большевистских репрессий, И.В. Емельянов родился в 1880 г. в Успенском заводе Тобольской губернии. В 1900 г. окончил Тобольскую семинарию, но решил продолжить образование в области агрономии. В 1907 г. окончил Киевский политехнический институт и начал работать агрономом в местном земстве. С 1910 по 1912 г. он был сельскохозяйственным агентом Екатеринославского земства в США. По возвращении в Россию работал на разных должностях в Харьковской губернии, где тесно сотрудничал с кооперативными хозяйствами.

В 1917 г. Емельянов был выбран членом Харьковской губернской земской управы и председателем правления Харьковской губернской земской кассы мелкого кредита. В сентябре 1919 г. – назначен председателем Харьковской губернской земской управы. В том же году занял ответственные посты в кооперативе «Селосоюз» и в Московском народном банке. По прибытии в Прагу в 1921 г. Емельянов принял участие в создании Русского института сельскохозяйственной кооперации (где до 1927 г. был заместителем директора) и основал журналы «Земледелие» и «Хутор», которые сам редактировал.

Эмигрировав в США по приглашению Рутгерского университета, он преподавал там до 1933 г., а затем работал в различных государственных учреждениях на должности экономиста. В 1942 г. защитил докторскую диссертацию в Колумбийском университете по теме «Экономическая теория кооперации. Структура кооперативных организаций» [19]. И.В. Емельянов скончался 17 декабря 1945 г. в Вашингтоне[6].

В настоящее время опубликованы единицы работ, посвященные творческому наследию Емельянова, среди которых можно отметить публикации И.А. Бродской [33], В.Л. Телицына [34], С.А. Пхомчика и А.С. Падерина [35].

Иван Емельянов различал три пути обобществления в экономике:

1) расширение индивидуальных экономических единиц, т.е. горизонтальная концентрация;

---

[6] Библиографические данные опубликованы на сайте института Гувера (США). URL: http://www.hoover.org/hila/collections/10084131.html

2) слияние, или консолидация, экономических единиц, которое может быть полным (тогда оно неотличимо от горизонтальной концентрации) или частичным. Частичная консолидация представлена большим классом экономических единиц, включая акционерные компании и кооперативы;

3) вертикальная интеграция.

В промышленности обобществление происходило главным образом первым и вторым путями, а в сельском хозяйстве – преимущественно вторым и третьим. Это привело к сохранению семейной фермы как первичной производственной единицы в аграрном секторе.

Исторически и логически первой формой обобществления аграрного производства была вертикальная интеграция сельского хозяйства со смежными секторами. Вертикальная интеграция в аграрном секторе осуществляется в двух формах: кооперативной и некооперативной. Обе формы вертикального интегрирования приводят к одному результату.

Вертикальная кооперация включает снабжение ресурсами и производственное обслуживание, сбыт и переработку сельскохозяйственной продукции, поставку семенного и племенного материала, систему кредитования и многое другое. Очевидно, что горизонтальная концентрация сельского хозяйства по сравнению с вертикальной имеет гораздо более узкие пределы, поскольку существуют объективные ограничения концентрации земли и труда в рамках одного предприятия. Дело в том, что в земледелии сама природа ставит жесткие рамки для этой формы концентрации. Кроме того, эффект от экономии на концентрации поглощается возрастающими издержками на транспорте. Поэтому основное направление концентрации в аграрной сфере связано с вертикальной концентрацией. К сожалению, в России практика пошла другим путем: создавались гигантские, на десятках тысяч гектаров, колхозы и совхозы, не обеспечивая хранение, транспортировку, переработку и реализацию продукции, с высоким уровнем производственных и трансакционных затрат, с недопустимо высокими потерями произведенной продукции.

Существенным является то, что сам характер и природа кооперативов создают возможность для фермеров, оставаясь независимыми, увеличивать свою свободу через развитие эффективных маркетинговых коллективных стратегий. Альтернатива – это развитие увеличивающимися темпами вертикально интегрированных индустриальных корпоративных структур, характеризующихся единой собственностью и управлением производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Как известно, эти формы фактически превращают независимых сельскохозяйственных производителей в «наемных работников» на основе контрактации или в подразделение индустриального производства. Таким образом, возникает насущная потребность в сохранение кооперативной политики и институциональной структуры, которые позволяют фермерам сохранять их независимость и использовать кооперативы как средство для поддержанного рыночного роста.

Попытка Емельянова построить всестороннюю теорию кооперации сосредоточивалась на структурных и функциональных отношениях членов с их кооперативной организацией. Емельянов пришел к выводу, что кооперативы представляют совокупность экономических единиц (членов кооператива), но сами по себе не являются самостоятельными, ориентированными на обогащение экономическими единицами. Другими словами, Емельянов развивал концепцию кооператива как чистого агентства с членами-принципалами.

Последующая работа в этом направлении была продолжена учениками И. Емельянова – Р. Филипсом и Ф. Роботкой [20, 21]. Они утверждали, что функционирование кооперативной организации на основе принципа безубыточности (или обслуживание по стоимости – *service at cost*) подразумевает, что все выгоды и издержки несут только члены кооператива как индивидуальные производители. Следовательно, каждый член кооператива определяет оптимальный уровень выпуска продукции исходя из равенства суммы предельных затрат на ферме и в кооперативе и суммы предельного дохода предприятия от реализации продукции.

С этой точки зрения сбытовой кооператив представлял собой фирму с несколькими предприятиями, а ценовое поведение кооперативов рассматривалось изолированно, так, как будто кооператив является монопсонистом на рынке перерабатывающей продукции.

Эти исследования не рассматривали пространственный аспект рыночной структуры в анализе поведения (*conduct*) и результата (*performance*) деятельности фирм.

Поэтому логическим продолжением развития кооперативной теории в 1980–1990 гг. были работы Р. Секстона, в которых была представлена модель пространственной конкуренции в агромаркетинговых отраслях [36]. Модель описывает равновесие «цена–выпуск» для фирм, ориентированных на инвестора, т.е. стандартных частнокапиталистических фирм, и маркетинговых кооперативов в условиях пространственной олигопсонии. Секстон проводит сравнительный анализ

равновесных цен «переработка–ферма», установленных в условиях альтернативных рыночных структур.

Проанализировав влияние поведения фирм на результаты функционирования в олигополистических отраслях, Секстон пришел к выводу, что деятельность кооператива создает конкурентные эффекты только в том случае, если его ценовая политика будет ориентирована на получение чистого среднего, а не предельного дохода, а сам кооператив проводит политику открытого членства. Кроме того, степень, в которой кооператив играет роль «мерила» конкуренции на олигопсонических рынках, будет зависеть от того, на каком участке кривой чистого среднего дохода (NARP) функционирует кооператив: восходящем или нисходящем (рис. 1.1).

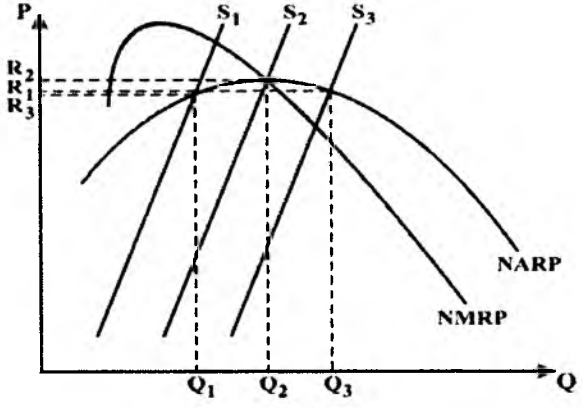


Рис. 1.1. Стратегии увеличения цен на сырье сельскохозяйственного кооператива [37. С. 164]

В статье содержатся интересные и дискуссионные выводы для аграрной политики. В частности, результаты исследования обосновывают преимущественную государственную поддержку только для открытых кооперативов, поскольку кооперативы с ограниченным членством не могут создавать внешние конкурентные эффекты.

Центральным понятием анализа является концепция конкурентоспособного критерия, согласно которой существование кооператива на рынке заставляет другие фирмы, максимизирующие прибыль, вести

себя конкурентно, предлагая сельскохозяйственным производителям более благоприятные цены, обслуживая своих членов по стоимости.

Конкурирующие фирмы должны соответствовать кооперативному поведению, чтобы не потерять своих клиентов. Следовательно, рынок будет двигаться к конкурентному равновесию. Бенефициариями эффекта конкурентоспособного критерия будут не только члены кооператива, но и третьи лица – другие сельхозпредприятия, которые обслуживаются на этом рынке и извлекают выгоду из более благоприятных цен, а также потребители, которые извлекают выгоду из-за увеличения выпуска продукции и снижения потребительских цен.

Такой эффект в экономической теории получил название положительных экстерналий, или внешних эффектов. Важным фактором возникновения подобного эффекта является политика кооперативного членства. В условиях несовершенной конкуренции (когда кривая спроса, с которой сталкивается фирма, имеет отрицательный наклон) и возрастания средних затрат только кооперативы, основанные на открытом членстве, могут оказать положительный эффект на конкуренцию. Напротив, кооперативы с закрытым членством могут оказать более «социально нежелательное» рыночное воздействие, ограничивая выпуск продукции до уровня, меньшего чем даже в случае с монопсонией, максимизирующей прибыль. Секстон, анализируя проблему пространственной монопсонии, пришел к выводу, что рынок, на котором действуют закрытые кооперативы, становится менее эффективным даже по сравнению с рынком, состоящим из максимизирующих прибыль перерабатывающих предприятий.

Однако существует и другое мнение относительно роли кооперативов с закрытым членством. Авторитетный американский исследователь кооперации С. Левей утверждает, что деятельность открытых кооперативов, принимающих любое количество членов, в конечном счете приведет к перепроизводству сельскохозяйственного сырья. Предлагая своим членам максимально возможные цены, открытый кооператив работал бы на уровне, превышающем пределы социально-экономического оптимума, потому что предложение сырья превысило бы его спрос. Таким образом, полное экономическое благосостояние может быть увеличено не только за счет стимулирующего влияния, которое кооператив оказывает на конкурирующие фирмы, но также за счет ограничения выпуска продукции с целью максимизации благосостояния своих членов [38].

Дополнением и логическим продолжением теории кооперативной вертикальной интеграции стала статья Дж. Ройера и С. Бхайана «Форвардная интеграция фермерских кооперативов: сравнительный анализ стимулов и воздействий» [39]. В работе представлен сравнительный анализ мотивов вертикальной интеграции «вперед» (*forward*), т.е. «вниз по течению» агропродовольственной цепи, в стадию переработки сельскохозяйственной продукции как для фирм, ориентированных на инвестора, так и для маркетинговых кооперативов. Авторы представили формальную модель интеграционного маркетингового кооператива с тремя стадиями вертикальной рыночной структуры: фермерского производства, закупки и переработки сельскохозяйственной продукции, на основе двух поведенческих предпосылок: активный *versus* пассивный кооператив. Активный кооператив способен управлять поставками сырья за счет ограничения членства, тогда как пассивный приобретает и перерабатывает то количество сырья, которое имеется в данный момент у его членов. Авторы проводят сравнительный анализ постинтеграционного равновесия цены и выпуска продукции трех предприятий: частнокапиталистической фирмы, ориентированной на получение прибыли, активного и пассивного кооперативов. В качестве основного мотива вертикальной интеграции «вперед» сбытового кооператива рассматривается мотив достижения рыночной власти. Вывод, к которому приходят авторы, таков: активные кооперативы имеют больше стимулов к вертикальной интеграции, так как это позволяет им получить монопольную прибыль на рынках перерабатывающей продукции. Пассивные кооперативы ведут себя как совершенно конкурентные фирмы и не имеют стимулов к достижению рыночной власти. Их движущим мотивом является минимизация трансакционных затрат и издержек оппортунистического поведения, возникающих при заключении неполных контрактов.

В данной трактовке кооперативной вертикальной интеграции мотив рыночной власти дополняется трансакционными издержками и неполными контрактами, которые будут исследованы далее.

В этом же году была опубликована статья В. Теннбэка «Маркетинговые кооперативы в смешенной дуополии», в которой анализируются конкурентоспособные эффекты кооперативов в отраслях с высокой степенью рыночной концентрации [40]. На основе стандартной модели «структура – поведение – результат» проводится сравнительный

анализ трех альтернативных структур: чистая дуополия, смешенная дуополия с кооперативом и смешенная дуополия с государственным предприятием и их влияние на результативность функционирования олигополистических рынков. Эффективность всех трех моделей сравнивается с первым наилучшим решением (совершенной конкуренцией). Сами модели, представленные Теннбэком, не являются оригинальными, так как базируются на модели дуополии Курно. Интерес представляют выводы автора, касающиеся государственной политики в отношении кооперативов.

Общепринятой считается точка зрения, согласно которой государственная политика должна оказывать кооперативам поддержку, так как последние способствуют рыночной эффективности: устраняют рыночное фиаско и создают благоприятные условия для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Однако Теннбэк, сравнивая модели дуополии с кооперативом и с государственным предприятием как альтернативные механизмы государственной политики, с точки зрения общественного благосостояния и дистрибутивных эффектов, приходит к выводу, что дуополия с государственным предприятием является более эффективной рыночной структурой.

Датские исследователи С. Альбэк и К. Шульц разработали модель конкуренции между кооперативом и вертикально интегрированной фирмой. Авторы получили условия, при которых интеграционные сельскохозяйственные кооперативы занимают значительную рыночную долю и вытесняют другие фирмы. В качестве эмпирической проверки был использован опыт датских молочных кооперативов, которые оказались более успешными в конкуренции с вертикально интегрированными фирмами [41][7].

1.3. Новая институциональная экономическая теория: сельскохозяйственная кооперация как сеть контрактов

В условиях глобальной трансформации агропродовольственной системы традиционные сельскохозяйственные кооперативы сталкиваются с множеством структурных проблем, основными из которых являются следующие:

[7] Подробный анализ модели С. Альбэка и К. Шульца см. в работе: *Калягин Г.В.* Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике. М., 2004. С. 138–142.

– проблема портфеля (*the portfolio problem*);
– проблема горизонта (*the horizon problem*);
– проблема принципал-агента (*the principal agent problem*);
– проблема источника капитала (*the equity sourcing problem*);
– проблема безбилетника (*free-rider problem*);
– проблема издержек влияния (*influence-cost problem*) [37. С. 200].

В свете экономических характеристик индустриального развития сельского хозяйства традиционная трактовка роли кооперативов потребовала переосмысления.

Новое институциональное направление кооперативных исследований получило значительное развитие в 1990-х гг., когда появились плодотворные идеи, доказывающие, что сельскохозяйственная кооперация имеет более сложную организационную структуру, чем это предполагали формальные модели 1980-х гг. Этому предшествовали публикации интересных эмпирических работ, а в конце десятилетия были построены формальные модели.

«Раскрытие «черных ящиков», – пишет А. Шаститко, – посредством инструментов новой институциональной теории означает не только описание, но и объяснение того, что принималось в рамках неоклассической теории как данность» [42. С. 32]. Кооператив как «черный ящик» с развитием нового теоретического направления постепенно исчезал.

Одна из ведущих кооперативных школ, берущая свое начало от Емельянова, игнорировала проблему управления и организационного дизайна в кооперативе, так как рассматривала последний как чистое агентство с членами-принципалами и, следовательно, не рассматривала агентов как основных участников кооперативного организационного поведения.

Новая институциональная теория рассматривает экономические отношения внутри кооператива как контрактные отношения. Этот подход основывается на теории неполных контрактов, экономики трансакционных затрат, теории прав собственности и принципал-агентских отношений. Основными категориями являются: оппортунистическое поведение, конфликт интересов, ассиметричная информация и стохастические условия производства сельскохозяйственной продукции.

Основная предпосылка теории контрактов состоит в том, что сложность реального мира делает слишком дорогостоящим, а подчас и невозможным, описание всех непредвиденных релевантных обстоя-

тельств сделки в контракте. Неполнота контрактов создаёт ряд проблем в ситуациях со специфическими инвестициями, так как делает невозможным четкое определение и распределение выгод *ex ante*. Разделение же дохода *ex post* будет зависеть от распределения контрактной силы и контрактных позиций участников сделки, которые определяются выбором структуры управления.

Теория, посвященная неполным контрактам, была разработана С. Гроссманом, О. Хартом, Дж. Муром, О. Уильямсоном и др. Преимущества использования теории неполных контрактов в анализе структур управления (*government arrangement*) состоят, во-первых, в том, что включают поведенческую предпосылку об оппортунизме; во-вторых, усиливают аргументацию теории трансакционных затрат, проводя различие между структурами управления; и, в-третьих, в отличие от теории полных контрактов проводят различия между наблюдаемыми и верифицируемыми контрактами.

Если в теории полных контрактов акцент сделан на проблему *ex ante*, то в теории имплицитных контрактов главной проблемой исследования является проблема *ex post*. Это позволило обратиться к проблеме стимулов и мотивации, которые в настоящее время находятся в центре кооперативных исследований. Для их анализа используются, в частности, теория прав собственности и теория агентства.

Систему стимулов в кооперативе условно можно разделить на два типа:

1) инвестиционные стимулы (проблема фрирайдера, общей собственности, горизонта и портфеля);

2) мотивация, связанная с процессом принятия решений (проблема мониторинга и издержек влияния).

Первый тип проблем может быть проанализирован с точки зрения теории прав собственности, а второй – на основе теории агентства.

Большинство авторов, проводя сравнительный анализ эффективности в решении мотивационных проблем в кооперативах и на фирмах, ориентированных на инвестора, отдают предпочтение последним.

С точки зрения прав собственности остаточные права на доход и управление определяют влияние субъектов на процесс принятия решений. В качестве основных остаточных прав выделяют обычно первые три или четыре правомочия из списка Онорэ:

1) право пользования (*usus*);

2) право на доход от использования актива (*usus fructus*);

3) право распоряжения активом, т.е. возможность передавать все права или часть правомочий другому лицу (*abusus*) [43].

Проблема общей собственности связана с неравенством между инвестиционными вложениями членов кооператива и распределениями выгод, полученных посредством данных инвестиций. Предполагается, что это неравенство приводит к возникновению внешних и внутренних фрирайдеров (т.е. членов и не членов кооперативной организации), а также к противоречию между старыми и новыми членами кооператива. Как отмечает П. Витальяно, «на вступительный пай, уплаченный за членство в кооперативной организации, новый патрон приобретает те же самые права на остаточный доход организации и те же самые права на участие в организационном процессе и принятии решений, какими обладают уже действующие члены. В редких случаях новым членам требуется внести первоначальный взнос или осуществить инвестиции, приблизительно равные объему ценности своих прав» [44. С. 1082]. В связи с этим возникает дифференциация интересов и преференций различных подгрупп членов кооператива, основанная на различных временных горизонтах, так как каждый член кооператива не имеет никакого прямого личного контроля над своей долей неразмещенного капитала. Капитал находится в собственности каждого, но никого в отдельности. Отсюда следует пессимистический вывод, что совместная коллективная собственность приводит к апатии среди членов, неэффективности и невыполнению обязательств.

Другой побудительной проблемой является проблема горизонта. Согласно теории прав собственности, она обусловлена тем, что остаточные права на наличный денежный поток истекают с окончанием членства и патронажа в организации. Остаточные претенденты могут получить выгоды от инвестиционных решений только в течение периода их ожидаемого членства в кооперативе. Это может привести к дифференциации инвестиционных предпочтений различных подгрупп среди членов кооператива и в конечном итоге к формированию общей тенденции принимать краткосрочные инвестиционные решения. Поэтому проблема горизонта остаточных прав имеет большое значение для инвестиционного поведения и организационного роста кооперативов.

С проблемой горизонта тесно связана проблема портфеля, суть которой состоит в том, что члены кооператива, например молодые и люди старшего возраста, имеют различные предпочтения к риску, что приводит к формированию общей тенденции принимать безрисковые

или с низким уровнем риска, а соответственно и отдачей, инвестиционные проекты. Решение проблемы ряд авторов видят во введении торговли остаточными правами (паями), что позволило бы членам кооператива формировать оптимальный инвестиционный портфель, соответствующий их склонности к риску.

Следующая группа мотивационных проблем связана с процессом принятия решений в кооперативах и может быть исследована на основе теории принципал-агентстких отношений, которая обращается к внутренним проблемам организации, где собственность и управление отделены друг от друга. Современная теория агентских отношений представлена работами М. Дженсена, У. Меклинга, Ю. Фамы, Б. Хольмстрема, О. Харта, Дж. Мура, Э. Фуруботона, С. Пейовича, А. Алчиана, Г. Демсеца и многих других, которые рассматривают её с различных позиций: теории фирмы, неполных контрактов, информационной экономики. Принципал-агентские отношения возникают тогда, когда собственник (принципал) заключает контракт с управляющим (агентом), который должен выполнять определенные функции от имени принципала. Поскольку некоторые властные полномочия делегируются агенту, то благосостояние собственника зависит от выбора эффективного менеджера. Принципал-агентские отношения имеют место как между фирмами (например, в случае франчайзинга или выдачи лицензии), так и в пределах фирмы (менеджер *versus* служащий, предприниматель и наемный работник, член и правление кооператива). Теория организации как составная часть НИЭТ рассматривает фирму в терминах конфликта интересов между принципалом и агентом, поскольку внутрифирменные контракты являются неполными.

Делегирование полномочий по принятию решений от принципала к агенту является проблематичным при наличии, по меньшей мере, трех условий:

1) когда интересы принципала и агента не совпадают;

2) когда принципал не может без дополнительных затрат осуществлять контроль за действиями агента;

3) когда принципал не может без затрат владеть информацией, доступной агенту [43. С. 387].

Следствием расходящихся интересов принципала и агента является возникновение двух проблем: морального риска (скрытые действия) и неблагоприятного отбора (скрытая информация).

Моральная опасность (*moral hazard*) представляет собой ситуации, в которых действия агентов либо скрыты от принципала, либо их мониторинг требует значительных затрат, что делает невозможным контроль за действиями агента со стороны принципала. Согласно теории, стратегия противодействия состоит в том, чтобы установить систему эффективного финансового вознаграждения агенту, которая позволит выровнять систему интересов. Ряд исследователей считают процесс принятия решений в кооперативах неэффективным и связывают их с проблемами мониторинга и издержек влияния.

Каковы же причины возникновения мотивационных проблем в кооперативах? Некоторые авторы полагают, что их наличие в кооперативах зависит от степени однородности членства, размеров паевого капитала, а также уровня причастности (вовлечения) членов в дела кооперативной организации. Другие выдвигают гипотезу, согласно которой причины побудительных проблем в кооперативах связаны с тем, соответствует ли структура организации её стратегии. Иначе говоря, какую ролевую функцию выполняют члены кооператива – рациональных пользователей или инвесторов?

На наш взгляд, противоречием всех рассмотренных выше теорий является то, что они исходят из одной общей предпосылки, что члены кооператива являются в первую очередь инвесторами, когда *de facto* они – пользователи.

1.4. Институциональное моделирование внутренней организации сельскохозяйственных кооперативов

Анализ организационно-производственных форм в аграрном секторе требует использования теории экономической организации как части новой институциональной экономики. Фундаментальная идея теории организации состоит в том, что трансакционные затраты существенны и обязательно влияют на структуру институтов и определяют экономические выборы людей.

Эффективность организации означает оценку того, насколько хорошо они удовлетворяют желания и потребности заинтересованных и вовлеченных в неё экономических субъектов. В этом контексте нас интересует эффективность кооперативной организации как экономического механизма осуществления рыночных трансакций.

Проблема существования кооператива как экономической организации предполагает иной угол зрения, так как эффективность рынка и организации имеет различный механизм реализации. Рынок представляет собой обезличенный процесс обмена, а организация – властное распределение ресурсов, предпочтений и ценностных ориентиров внутри неё самой. Властные отношения (*authority relation*) – это отношения, при которых одна сторона имеет право, по крайне мере в определенных пределах, определять поведение другой стороны и, соответственно, осуществлять надзор и контроль за подчиненным.

В самом общем виде под организацией понимается система социальных отношений, ориентированных на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормой и статусной структурой, в рамках которой члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функции. «Экономические организации – это искусственно созданные системы, в рамках которых люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и коллективные интересы» [45. С. 45]. «Организация, – пишет Д. Норт, – это группа людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели. Чтобы смоделировать организацию, необходимо проанализировать ее руководящие органы, умения и навыки членов, а также влияние обучения в процессе деятельности (*learning by doing*) на достижение организацией успеха к определенному времени. Институциональные рамки оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. В свою очередь, и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок. Организации создаются для достижения определенных целей благодаря тому, что существующий набор ограничений (как институциональных, так и тех, которые традиционно рассматриваются экономической теорией) создает возможности для соответствующей деятельности; поэтому в процессе движения к цели организации выступают главными агентами институциональных изменений» [46. С. 20].

Подход к кооперативам как к экономическим организациям позволяет дать определение некоторым видам внутренних экономических отношений, таким как управление, экономическая власть, мотивация, способы передачи информации, с помощью которых можно проанализировать влияние формы собственности на структуру и эффективность организации.

К элементам внутренних отношений, которые П. Милгром и Дж. Робертс называют архитектурой организации, относятся: характер ресурсных и информационных потоков; отношения власти – подчинения и контроля; распределение реальных полномочий; ответственность и права на принятие решений; рутины организационных процедур и процессов выработки решений; методы привлечения и сохранения членов и ресурсов; средства, при помощи которых вырабатываются и распространяются внутри организации новые идеи и знания; механизмы изменения рутинных процедур в соответствии с приобретенным организационным опытом и т.д.

В неоклассической теории экономическая эффективность связана с аллокацией (распределением) ресурсов. Эффективное распределение ресурсов – это такая ситуация, при которой невозможно перераспределение ресурсов с целью улучшения благосостояния одного субъекта, не ущемляя положение другого. Такое распределение является Парето-оптимальным.

В данном контексте нас интересует проблема эффективности организации, а не эффективного распределения ресурсов. Если еще точнее, интерес представляет не столько эффективность организации, сколько эффективность организации специфических сделок (трансакций). По аналогии с определением эффективного распределения ресурсов эффективность организации означает отсутствие другого способа организации сделки, которая может дать лучший результат для вовлеченных в сделку субъектов.

Различные подходы к проблемам моделирования внутренней организации кооперативов были связаны с разработкой следующих институциональных направлений экономической теории:

1) теория прав собственности;

2) теория трансакционных затрат;

3) теория локальных или коллективных общественных благ.

Рассмотрим подробнее эти направления.

Теория прав собственности

Большой вклад в разработку теории прав собственности внесли работы Р. Коуза, А. Алчиана, Г. Демсеца, О. Уильямсона. Начиная с 1960-х гг. она была применена к широкому диапазону проблем: от загрязнения окружающей среды до определения организационной стратегии фирмы. Основное положение теории гласит: многие формы

человеческого сотрудничества, особенно те, которые связаны с заключением контрактов, являются неосуществимыми и заведенными в тупик без ясно определенных и предписанных прав собственности.

Важная проблема, поднятая теорией прав собственности, состояла в необходимости дать объяснение многообразию существующих в современной экономике деловых организаций. Ключом к ее решению стал анализ внутреннего распределения прав собственности в фирмах разного типа.

Для целей экономического анализа собственность на актив часто трактуется как остаточные права контроля, т.е. права принятия любых решений об использовании данного актива, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом в компетенцию иных лиц. Таким образом, собственник фирмы является претендентом на остаточный доход, т.е. лицом, имеющим право на получение любого чистого дохода от деятельности фирмы. Иными словами, собственник имеет право получить все, что остается после сбора всех доходов и выплат по всем долговым, расходным и другим контрактным обязательствам [45. С. 413].

Взаимосвязь и комбинация двух аспектов права собственности – остаточного дохода и конечного контроля представляют собой ключ к пониманию стимулирующего воздействия собственности, побуждающего собственника сохранять и увеличивать стоимость актива. Это воздействие очень сильное, поскольку лицо, принимающее решение, несет всю полноту ответственности за финансовые последствия своего выбора.

Теорией прав собственности была выработана типология организационных форм, строящаяся в зависимости от того, какой категории агентов принадлежат остаточные права. Остаточные права (*residual rights*) – это права принятия любых решений об использовании данного актива, которые в явном виде не ограничены рамками закона и не переданы в соответствии с контрактом другим лицам. Таким образом, носитель остаточных прав определяется как собственник фирмы. При этом собственность на фирму сводится к двум ключевым правомочиям: право на остаточный доход и право на принятие остаточных решений. Комбинация прав остаточного контроля и получения остаточного дохода создает сильные стимулы, побуждающие собственника сохранять и увеличивать стоимость актива.

«Однако между остаточными правами контроля и правом на остаточный доход нет однозначного соответствия. В качестве конкретного

примера можно сослаться на пример частных фирм, например совместных предприятий (*joint venture*), в которых доля голосов, принадлежащих участникам, во многих случаях существенно отличается от их доли в распределении доходов и убытков, а также на существование «многоголосых» акций, на схемы участия работников в доходах предприятия и т.п. И все же между правом на остаточный доход и правами остаточного контроля существуют отношения дополнительности (комплементарности): тесные связи между ними диктуются, прежде всего, соображениями экономической эффективности» [47. С. 16].

Например, в корпорациях носителями остаточных прав выступают инвесторы; в потребительских и сбытовых кооперативах – потребители и поставщики (члены-патроны); в производственных кооперативах и фирмах, контролируемых работниками, – персонал; в предприятиях, находящихся в общественной собственности, – государство, а в неприбыльных организациях право на получение остаточного дохода вообще отсутствует.

Право на остаточный доход представляет собой соглашение о том, что одна группа участников будет получать в качестве возмещения своего участия остаточный доход, возникающий после того, как все остальные участники получили положенное им по контракту. Остаточный доход может иметь форму текущих и будущих денежных потоков.

В кооперативах такой формой дохода выступают кооперативные, или патронажные, выплаты. Патронажный фонд в традиционных кооперативах представляет собой своеобразную функцию кооперативной «прибыли», право на получение которого имеют только владельцы – члены кооператива. Они же имеют право выбирать менеджеров. Управленческие решения определяют величину остаточного дохода.

Подход прав собственности позволяет рассматривать отношения патронажа как основание для собственности и управления кооперативом (а не инвестициями), а также даёт возможность классификации новых кооперативных форм на основе анализа распределения правомочий собственности. Некоторые отношения патронажа, несомненно, представляют собой рыночные формы, такие, например, как властный контроль. Однако значительная часть патрон-клиентских отношений не является рыночными, а скорее представляет собой форму эксполярных отношений, в которых сельскохозяйственный производитель ищет ре-

альной защиты у организации, отличной от государства, принципиально не опирающейся на легальный контракт[8].

Права собственности – это ключевой инструмент, позволяющий кооперативам быть устойчивыми, жизнеспособными и управлять различными видами коммерческой деятельности. Только имея четко определённые права собственности – фактор внутренней стабильности, кооперативы могут играть роль в улучшении рыночного механизма, «исправляя рыночные провалы» [48].

В табл. 1.3 представлен сравнительный анализ альтернативных организационных форм с точки зрения структуры прав собственности.

Таблица 1.3

Структура прав собственности альтернативных организационных форм

Права собственности (остаточные права)	Открытое акционерное общество	Индивидуальное владение	Традиционные кооперативы
Право на получение остаточного дохода	Инвесторы	Владельцы	Члены (патроны)
Отделение собственности от других функций	Да	Нет	Нет
Право контроля и управления	Право голоса пропорционально владению акций	Владелец обладает всеми правами контроля	Право голоса не пропорционально владению
Горизонт остаточных прав	Не ограничен	В течение владения	В течение патронажа
Передаваемость остаточных прав	Да	Нет	Нет
Выкупаемость остаточных прав	Нет	Нет	Да, но по решению правления

Например, открытая корпорация обладает неограниченными остаточными правами, которые имеют свободное обращение среди инвесторов на вторичных рынках капиталов в виде акций. Горизонт остаточных прав неограничен.

[8] Термин «эксполярные отношения» был введен в научный оборот родоначальником теории крестьяноведения Т. Шаниным и обозначает социально-экономические отношения, находящиеся вне полюсов государственной и рыночной экономиками. Центральное место в теории эксполярных экономик занимают работы Александра Чаянова и Карла Поланьи, а также некоторых других ученых, особенно социальных антропологов, которые попытались заново переосмыслить социальные, культурные и идеологические контексты.

Кроме того, остаточные претенденты не обязаны выполнять другие функции в фирме. Неограниченный характер остаточных прав на обычные акции позволяет эффективно распределять риски в открытых корпорациях. В отличие от открытых корпораций некорпоративные организационные формы обычно имеют ограничения на остаточные права, которые могут оказать влияние на инвестиции и их использование. Более подробный анализ кооперативных форм и их классификацию с точки зрения теории прав собственности мы рассмотрим в заключительной главе.

Теория трансакционных затрат

Теория трансакционных затрат относится к новой институциональной экономике, которая дополняет традиционную неоклассическую теорию в объяснении и описании проблем реальной действительности. Теория трансакционных затрат ослабляет некоторые из неоклассических предпосылок относительно человеческого поведения и рыночных условий. Понятие трансакционных затрат может способствовать пониманию природы и причин возникновения сельскохозяйственных кооперативов.

Согласно О. Уильямсону, трансакция (сделка) является фундаментальной единицей анализа в теории трансакционных затрат. Сделки происходят всякий раз, когда товары или услуги перемещаются посредством технологически разделенного взаимодействия, которое имеет место либо посредством рынков, либо в рамках организаций [49. С. 1543–1544]. Несмотря на то что не существует единственного строгого определения трансакционных затрат, в широком контексте – это затраты фирмы, которая обменивает свои товары, услуги и информацию с другими акторами.

Учение о трансакционных издержках имеет основополагающее, фундаментальное значение в теории институционализма. Представители данной школы полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). Необходимо также принимать во внимание и глубоко изучать издержки взаимодействия между людьми – «трансакционные издержки». Более детально их можно определить как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процес-

се отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе» [50. С. 158]. Так как различные типы организаций представляют собой различные способы решения проблем координации и мотивации, то «фактически трансакционные издержки представляют собой издержки координации и мотивации» [45. С. 58].

Неоинституционалисты выделяют следующие виды трансакционных издержек:

1) поиска информации;
2) измерения;
3) ведения переговоров и заключения контрактов;
4) спецификации и защиты прав собственности;
5) оппортунистического поведения.

Эти виды издержек не являются взаимоисключающими. Например, издержки измерения можно представить как издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения – как издержки измерения и т.д. Следует также учитывать, что существуют и другие классификации трансакционных издержек, например их деление на предконтрактные (*ex ante*), контрактные и постконтрактные (*ex post*) или на реальные (издержки, порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальные (издержки, связанные с преодолением этих затруднений).

Анализ деловых организаций с точки зрения внутреннего распределения прав собственности выявил существование особого рынка, на котором развертывается конкуренция между разными типами фирм: какие-то сегменты экономики оказываются заселенными в основном корпорациями, какие-то – партнерствами, какие-то – кооперативами и т.д. Для всех отыскиваются ниши, где преимущества этих форм в наибольшей мере перевешивают недостатки. Картина распределения организационных форм не остается неизменной. Поиск новой ниши, вызванный резкими технологическими, экологическими или институциональными сдвигами, бывает и болезненным, и длительным. Если он заканчивается безрезультатно, данная организационная форма начинает встречаться все реже и постепенно сходит со сцены.

Таким образом, не существует абсолютных преимуществ одного вида фирм перед всеми остальными; каждая форма собственности имеет свой набор трансакционных издержек, который при определенных условиях может превращать ее в наиболее эффективную.

Такой подход позволил показать, что выбор форм собственности является не случайным, а диктуется соображениями эффективности и зависит от возможностей обеспечивать экономию трансакционных затрат (Р. Коуз, А. Алчиан и Г. Демсец, У. Меклинг и М. Дженсен).

С точки зрения трансакционного подхода организации рассматриваются как «сеть контрактов», обеспечивающих максимальную экономию на трансакционных издержках.

Применение трансакционного подхода, например к анализу коллективных сельскохозяйственных предприятий (производственных кооперативов), позволяет определить их как неоптимальные формы организации. Все члены такого самоуправляемого коллектива имеют право на остаточный доход (участие в прибылях), но оно жестко обусловлено продолжением работы на предприятии. Это приводит к тому, что при распределении дохода работники заинтересованы получать большую часть в полное личное распоряжение – в виде зарплаты, и меньшую часть направлять на инвестиции.

Подобная структура правомочий отрицательно влияет на занятость и накопление капитала: члены коллективных предприятий избегают расширения своего состава; наблюдается постоянный инвестиционный голод и склонность к наращиванию внешней задолженности. Кроме того, само привязывание права собственности к статусу потребителя, поставщика или работника не является идеальным способом обеспечения стратегической гибкости и диверсификации рисков.

Теория локальных, или коллективных, общественных благ

Общественные блага называются коллективными в том случае, когда речь идёт о благах, потребляемых сравнительно небольшой группой. Для таких благ характерны сравнительно узкие границы неконкурентности, а неисключаемость не распространяется на тех, кто в группу не входит. Чтобы воспользоваться многими коллективными благами, надо прежде всего получить доступ в соответствующее сообщество, т.е. преодолеть некоторые ограничения, например внеся плату или доказав свое право на принадлежность к специфической группе.

Теория локальных, или коллективных, общественных благ в середине 1960-х гг. была разработана Джеймсом Бьюкененом и Манкуром Олсоном независимо друг от друга. Бьюкенен отметил необходимость заполнить «пустоту» между чистыми общественными благами и частными

товарами теорией клубов или совместного (кооперативного) членства. Олсон, как и Бьюкенен, предпринял попытку объяснить, как общественные блага могут быть произведены и потреблены отдельной группой людей. В этом контексте определенная группа достигает кооперативной выгоды (увеличения) от их скоординированных или организованных действий, производя общественное благо. Главная цель Олсона, которую он сформулировал в программной работе «Логика коллективных действий», состояла в том, чтобы исследовать проблему индивидуальных стимулов для формирования кооперативов как локальных групп.

Теория клубов моделирует условия для устойчивого и оптимального сотрудничества, контроля, управления и использования совместной (коллективной) собственности. Такая локально-групповая собственность характеризуется тем, что все члены имеют к ней равный доступ и её использование не умаляет или не уменьшает её использование для других членов группы. Такие локальные или коллективные общественные блага зависят только от ограничения размера членства.

Таким образом, полезность совместно потребляемого блага для каждого из его пользователей зависит от их численности.

Закономерно возникает два вопроса: при какой численности членов кооператива обеспечивается наиболее эффективное использование данного количества благ (с учётом затрат на его производство) и какое количество производимого блага наилучшим образом соответствует данному числу членов? Ответ на этот вопрос также даёт *теория клубов*. «Численность членов целесообразно увеличивать до тех пор, пока *переполнение*, обусловленное приёмом последнего «члена клуба», не вызовет такого уменьшения выгод для других его членов, которое уравновешивает снижение издержек, обусловленное участием нового члена в финансировании затрат. Если же членство является закрытым, то количество производимого блага должно возрастать, пока предельные затраты на получение этого блага не уровняют его предельные выгоды» [51. С. 45–46].

Отсюда, согласно Олсону, вытекают следующие выводы:

1. «В малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выиграет больше даже в том случае, если возьмет на себя все издержки, чем если он останется без коллективного блага, поэтому существует большая вероятность, что коллективное благо будет обеспечено».

2. «В группе наименьшего размера, где один или несколько участников получают такую значительную долю выгоды, что для них пред-

ставляется возможным взять все издержки на себя, чтобы обеспечить коллективное благо, можно обойтись без какого-либо соглашения или организации» [52. С. 41].

Таким образом, объем коллективного блага находится в обратной зависимости от размеров группы и величины издержек, приходящихся на каждую дополнительную единицу блага среди индивидов внутри группы.

Важность теории клубов как аналитического инструмента теории сельскохозяйственных кооперативов подчеркивается многими авторами. Однако для моделирования всех ситуаций выбора в рамках сельскохозяйственных кооперативов данная теория до сих пор не нашла адекватного применения.

Блага, которые приносит кооператорам членство в кооперативе, далеко не всегда являются, строго говоря, коллективными или клубными благами. Однако в кооперативе эти блага производятся совместными усилиями, т.е. благо, которое приносит своим членам кооператив, – это в любом случае совместно предоставляемое благо.

Коллективным благом, предоставляемым кооперативам своим членам, являются те материальные выгоды, которые они получают в результате этого членства, будь то льготные процентные ставки, участие в прибылях, благоприятные цены и рабочие места.

Проделанный Манкуром Олсоном анализ трудностей создания организаций, когда выгоды не оправдывают хлопот и расходов организатора, также приложим к организации кооперативов. Если участников кооператива не слишком много или их состав не слишком разнороден, то способность членов кооператива контролировать качество его услуг и достигать согласия по поводу задач их организации позволяет сделать эту организационную форму достаточно эффективной. Тем не менее кооперативные организации, особенно крупные, страдают от ряда предсказуемых организационных проблем.

Таким образом, согласно теории Олсона, кооператив в момент своего создания представляет собой малую инклюзивную группу. Для инклюзивной группы характерна меньшая возможность оппортунистического поведения по сравнению с эксклюзивной группой. Инклюзивное коллективное благо по определению таково, что выгода неучаствующего не сопровождается потерями для его участников.

2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА

2.1. Технологические и институциональные инновации в агропродовольственном секторе

Предпосылкой возникновения агробизнеса является процесс индустриализации или модернизации сельского хозяйства, который связан в основном с технологической революцией. Широкое внедрение системы машин, высвобождающих значительное количество трудовых ресурсов, и распространение научного знания повысили уровень производительности до такой степени, что незначительное количество аграрного труда стало способным обеспечивать сельскохозяйственным сырьем и продовольствием увеличивающееся население. Кроме того, поистине революционные изменения произошли и в самом сельскохозяйственном производстве, поскольку функции, ранее рассматривающиеся как часть обычной сельскохозяйственной рутины, были взяты на себя внешними агентами.

Глобальные изменения в способах производства произошли как в промышленно развитых и развивающихся странах, так и в международном масштабе. За последние 50 лет население мира увеличилось более чем вдвое (с 2,6 до 6 млрд), производство зерна на человека – примерно на 12%, с одновременным сокращением наполовину посевных площадей. Эти данные свидетельствуют о том, что с ростом производительности значительно изменяются сельскохозяйственные методы производства.

Росту производительности сельского хозяйства посвящено большое количество исследований, где в основном признается, что главным элементом технологических и институциональных изменений являются инновации, которые можно определить как новые методы, способы или средства, используемые для выполнения новых задач.

В сельском хозяйстве можно выделить следующие типы инноваций:

1) инновации, воплощенные в средствах производства или продукции (сельскохозяйственная техника, удобрения и семена);

2) неосязаемые, или рассеянные, инновации (интегрированные схемы контроля за вредителями растений).

Первый тип инноваций, как правило, связан с частными инвестициями и сопровождается развитием соответствующих институтов для защиты прав интеллектуальной собственности. Маловероятно, что частный бизнес будет инвестировать капитал в производство рассеянных инноваций из-за трудности в продаже конечного продукта, поэтому они представляют сферу общественных действий.

Классификация инноваций используется для принятия решений по аграрной политике и понимания движущих сил, стоящих за генерацией и адаптацией инноваций. Категории в этой классификации включают: механические инновации (тракторы и комбайны); биологические инновации (новые сорта семян); химические инновации (удобрения и пестициды); агрономические инновации (новые методы управления); биотехнологические инновации (GM-продукция); информационные инновации, связанные с компьютерными технологиями.

Каждый из этих видов инноваций может иметь различные социально-экономические и политические последствия для сельского хозяйства. Например, механические инновации могут негативно воздействовать на труд и привести к концентрации фермерских хозяйств. Химические и биотехнологические инновации связаны с проблемами общественного восприятия и экологии агропродовольственной продукции.

Другая классификация инноваций, с точки зрения формы, проводит различие между инновациями как процессом (например, генетическая модификация растений) и продуктом (например, новые сорта семян). Права собственности на процесс и на продукт могут быть источником значительной экономической власти, воздействовать на развитие инноваций и на распределение выгод.

В настоящее время радикальная трансформация агропродовольственной системы носит глобальный характер. Процесс агроиндустриализации представляет собой сложное социально-экономическое явление, рассматриваемое большинством исследователей как период индивидуального и коллективного стресса, спорадических изменений и экономического беспорядка. Позитивные, негативные и нейтральные значения этого часто злокачественного процесса социально-экономических трансформаций подробно рассмотрены в работах Дж. Стиглица [53], П. Берри [54] и др.

Хотя такого рода изменения приносят много выгод и преимуществ, тем не менее, нельзя однозначно сказать, что переход от сельского хозяйства к агробизнесу был непрерывным прогрессом. Напротив, спорадическое развитие научно-технического прогресса создает в агропродовольственном секторе целый комплекс проблем.

Социально-экономическая литература, посвященная индустриализации агропродовольственной системы, предлагает широкий и разнообразный набор определений, которые относятся к разным исследовательским школам. В экономической теории к изучению проблемы агроиндустриализации сложилось два исследовательских подхода: экономика развития и теория агробизнеса. Несмотря на отсутствие академического единодушия относительно общей дефиниции, существует единство мнений по поводу того, что агроиндустриализация – это процесс, ведущий к формированию новой социально-экономической системы, которая включает взаимосвязанные процессы, имеющие место и среди первичных производителей сельскохозяйственной продукции, а также между ними и другими фирмами в агропродовольственной цепи:

1) увеличение производства сельскохозяйственных ресурсов, агропереработки и распределения продукции за пределами сельского хозяйства;

2) институциональные и организационные изменения в отношениях между агропродовольственными фирмами и сельскохозяйственными предприятиями, связанные с развитием вертикальной координации;

3) трансформация самого сельскохозяйственного сектора, связанная с изменением характера продукции, технологии, отраслевых и рыночных структур [55. С. 196].

Таким образом, агроиндустриализация представляет собой процесс, который Уильямсон называет «фундаментальной трансформацией», связанный с превращением отношений конкуренции *ex ante* в отношения двусторонней зависимости *ex post* посредством вовлечения в трансакцию специфических активов. Фундаментальная трансформация сопряжена с возникновением издержек переключения для участника трансакции, обладающего правами собственности на специфический актив.

Первоначальное изменение приводит к появлению трех взаимосвязанных явлений: увеличению несельскохозяйственной занятости и доли несельскохозяйственных источников дохода, диверсификации

расходов домашних хозяйств, и как следствие уменьшение добавленной стоимости сельского хозяйства в агропродовольственной системе относительно стоимости, которую создают несельскохозяйственные сектора.

Второй набор изменений приводит к появлению разнообразных альтернативных институциональных соглашений, заменяющих спотрынки и используемых с целью воздействия на обмены в условиях неопределенности, информационных ограничений, морального риска и несовершенных контрактов. Новые институциональные соглашения разрабатываются с целью занять ниши, не занятые рынком, или возникают как реакция на неполную информацию в условиях несовершенно конкурентных рынков. В этой связи актуализируется проблема эффективности и справедливости последствий, вызванных институциональными и организационными изменениями во взаимодействии между сельскохозяйственными производителями и предприятиями агробизнеса. Другой важной проблемой является вертикальная координация и её влияние на эффективность системы агробизнеса.

Третий набор изменений связан с тем, что экономически самостоятельные сельскохозяйственные производители все более подвергаются рыночному влиянию, поскольку они диверсифицируют свое производство для получения наличных денег или для производства нетрадиционных сельскохозяйственных культур. Воздействие агроиндустриализации на сельское хозяйство по мере его интеграции с несельскохозяйственными секторами осуществляется посредством заключения производственных контрактов, что позволяет фермерам иметь доступ к кредитам, производственным ресурсам, современным технологиям и услугам. Однако сельхозпроизводители обязаны в соответствии с контрактом поставлять определенное количество продукции соответствующего качества к определенному сроку. Такие сделки, как правило, характеризуются ассиметричным распределением властных отношений, а следовательно, и рыночной власти между покупателями и поставщиками сельскохозяйственной продукции. Здесь возникают проблемы, связанные с издержками координации и мотивации из-за последовательно увеличивающейся экономической специализации. Эти трансакционные затраты более сложно измерить, чем традиционные издержки производства. Они включают такие виды деятельности, как компилирование и передача информации, задержки времени, вызванные централизованным принятием решения, и издержки несовершенных контрактов.

Таким образом, исследования агроиндустриализации и агробизнеса базируются в основном на концепциях, разработанных микроэкономической теорией, объясняющих институты и институциональные соглашения. Основные разногласия касаются причин и факторов, обусловливающих агроиндустриализацию.

Теоретики экономики развития полагают, что агроиндустриализация генерируется частными фирмами, т.е. внутрифирменная организация и координационные стратегии влияют на характер, природу, формы и уровень агроиндустриализации. При этом подразумевается, что вертикальная координация фирм агробизнеса, особенно контрактные отношения с фермерскими хозяйствами, оказывает влияние на качество продукции, эффективность и справедливость и, таким образом, влияет на конкурентоспособность сектора, выбор потребителя, а следовательно, на общественное благосостояние. С другой стороны, исследователи агробизнеса придерживаются точки зрения, что системы управления и стратегические решения частных фирм являются реакцией на технологические, демографические и социальные изменения, происходящие во внешней институциональной среде. Другими словами, фирмы агробизнеса реагируют на изменения в правилах игры, созданные экзогенными силами. Однако и те и другие едины во мнении, что выбор стратегий и структур на уровне фирмы затрагивает результативность рынка, тем самым влияя на общественное благосостояние.

Таким образом, теория развития ищет причину агроиндустриализации в поведении частных фирм, стремящихся к рыночной власти, тогда как теоретики агробизнеса начинают с предпосылки, что агроиндустриализация является экзогенно детерминированной и обмены организованы посредством минимизации трансакционных издержек структурами управления.

Концепция и понятие агробизнеса впервые были введены в научный оборот после Второй мировой войны. В 1957 г. была опубликована фундаментальная работа представителей Гарвардской школы бизнеса Дж. Дэвиса и Рея Голдберга «Концепция агробизнеса. Разделение исследований», где экономика агробизнеса впервые рассматривается как самостоятельная область исследования [56].

Для описания взаимосвязанных функций сельского хозяйства и промышленно-финансового бизнеса авторы использовали термин «агробизнес», под которым понималось общее суммарное количество всех опера-

ций, вовлеченных в производство и распределение сельскохозяйственной продукции; процесс производства на ферме; хранение, переработка и распределение сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Важным результатом была переоценка существующей политики в терминах новой агропродовольственной структуры, которая заключалась в том, что ответственность за развитие сельского хозяйства должна быть перемещена в максимальной степени от правительства к частному сектору экономики. Формированием соответствующей политики должны заниматься представители соответствующих секторов агробизнеса, а не правительство, которое должно оказывать лишь соответствующую помощь научно-техническим исследованиям и разработкам. Образование системы агробизнеса привело к некоторым противоречиям и с действующими антимонопольными законами, в связи с чем была предложена модификация законодательной системы с тем, чтобы агробизнес был поставлен на соответствующую экономико-правовую основу.

От этих результатов исследователи двигались далее к описанию и идентификации межорганизационной координации в рамках агропродовольственных товарных систем [57]. Это был первый четко обозначенный микротеоретический подход к анализу агробизнеса. При этом обращалось внимание на следующие аспекты.

1. Агробизнес состоит их трех «подсекторов» (*subsector*), два из которых выполняют функции спроса и предложения для сельского хозяйства. Первый сектор выполняет функцию предложения ресурсов. Причем расходы на вводимые ресурсы могут составлять до половины и более стоимости сельскохозяйственной продукции. Третий сектор (аграрный маркетинг) выполняет функцию спроса на сельскохозяйственное сырье и продовольствие и на него приходится большая часть стоимости продуктов питания.

2. Все три подсектора имеют тесные вертикальные взаимосвязи. Развитие агробизнеса связано с увеличением объединенных функций и взаимозависимости между сельскохозяйственным сектором производства и секторами, лежащими «выше» и «ниже» по течению.

3. Рыночная структура первого и третьего секторов агробизнеса, обслуживающих сельское хозяйство, соответствует типу несовершенной конкуренции, в то время как условия сельскохозяйственного сектора наиболее близки к совершенной конкуренции, так как сельскохозяйственные предприятия являются «ценополучателями».

4. Хотя сельскохозяйственный сектор может расти в абсолютном выражении, его доля в национальном доходе в процессе экономического роста имеет тенденцию к уменьшению. С другой стороны, восходящие и нисходящие по отношению к сельскому хозяйству отрасли имеют тенденцию к росту и в абсолютном и в относительном выражении.

Таким образом, эффективность агробизнеса стала рассматриваться как важнейший элемент агропродовольственной системы. Существенным было и то обстоятельство, что перерабатывающий сектор имеет тенденцию к сильной концентрации и интенсификации. В связи с этим встала проблема неконкурентного поведения «вниз и вверх по течению» агропродовольственной цепи, которое оказывает влияние на изменение технологического уровня сельского хозяйства.

За последние десятилетия в агропродовольственном секторе произошли поистине глобальные перемены. Основными факторами, влияющими на этот процесс, являются агроиндустриализация, экологические проблемы, изменение роли государства и транснациональных корпораций, глобализация агропродовольственной торговли. Стремительные и кардинальные изменения происходят и в странах с переходной экономикой. Эти страны, осуществляющие переход от централизованно плановой экономики к открытой рыночной системе, подвергаются изменениям, затрагивающим экономическую и политическую структуру агропродовольственного сектора.

Среди множества причин глобальной трансформации агропродовольственного сектора к наиболее значимым можно отнести следующие:

1) дифференциация агропродовольственной продукции и увеличение потребительского спроса на продовольствие более высокого качества;

2) заинтересованность различных политических групп в обеспечении продовольственной безопасности;

3) интернационализация, рыночная концентрация и вертикальная координация, которые приводят к изменению структуры агробизнеса, в первую очередь перерабатывающей промышленности и розничной торговли;

4) реструктуризация аграрной политики на государственном и межнациональном уровне, которая характеризуется уменьшением степеней рыночной защиты и сменой приоритетов государственных расходов;

5) увеличивающаяся интеграция внутренних и международных агропродовольственных рынков;

6) улучшение информационного обмена в агропродовольственной цепи вследствие использования новых информационно-компьютерных технологий;

7) развитие биотехнологии и генной инженерии, которое привело, с одной стороны, к резкому увеличению производительности в сельском хозяйстве, а с другой – вызвало обеспокоенность со стороны общественности относительно экологических последствий и породило дискуссии о новых специфических методах производства, используемых в сельском хозяйстве и переработке продовольствия;

8) увеличение спроса и его эластичности по доходу на экологически чистую агропродовольственную продукцию;

9) экономическая диверсификация сельских районов, которая разрушает прежние связи между коммерческим сельскохозяйственным сектором и остальной частью сельской экономики.

Эти изменения институциональной среды – рыночных условий, технологий и государственной политики, оказывают существенное влияние на эффективность агропродовольственных сделок и приводят к изменениям в их организации.

Согласно теории «индуцированных институциональных инноваций», выдвинутой В. Раттеном и Ю. Хайями (рис. 2.1), экзогенные изменения в технологиях, обеспеченности ресурсами или в потребительском спросе создают неравновесие на рынках факторов производства, из которого и вырастает спрос на институциональные изменения. В свою очередь, воздействие научно-технического прогресса, общественное самосознание, наука и культурная среда являются факторами предложения институциональных изменений. Таким образом, процесс развития институтов включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей [58].

Сплошные и пунктирные линии на рис. 2.1 показывают высокий и низкий уровни возможности моделирования и эмпирического тестирования.

Согласно данной теории экономические агенты, действуя индивидуально и коллективно, перепроектируют существующие или формируют новые институты, которые могут действовать достаточно эф-

фективно. Успешный институциональный дизайн или реконструкция не могут быть простым продуктом целевой функции проекта или переговоров среди заинтересованных групп и представительских органов. Если институциональный проект или реконструкция являются эффективными, они должны ответить на изменения в окружающей среде, в которой институты будут существовать.

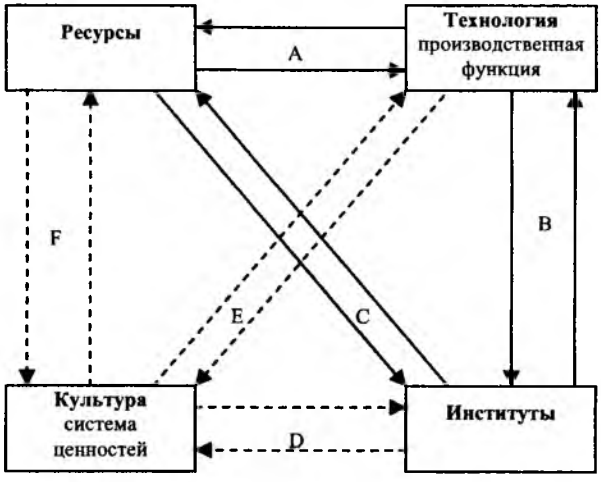


Рис. 2.1. Развитие институтов по Раттену

Структурные изменения в производстве и организации агропродовольственной цепи, связанные с индустриализацией и вертикальной координацией, приводят к изменениям в характере взаимосвязи между различными стадиями производства и распределения, а также к консолидации фирм в этой цепи.

В свете изменяющихся экономических характеристик индустриального развития сельского хозяйства традиционная трактовка агробизнеса потребовала переосмысления и в дальнейшем развивалась на двух параллельных уровнях анализа (рис. 2.2):

– экономика агробизнеса: изучение вертикальной и горизонтальной координации между участниками в рамках агропродовольственной цепи на микро- и макроуровне;

– агробизнес-менеджмент: исследование принятия решений в рамках альтернативных структур управления агропродовольственного сектора.

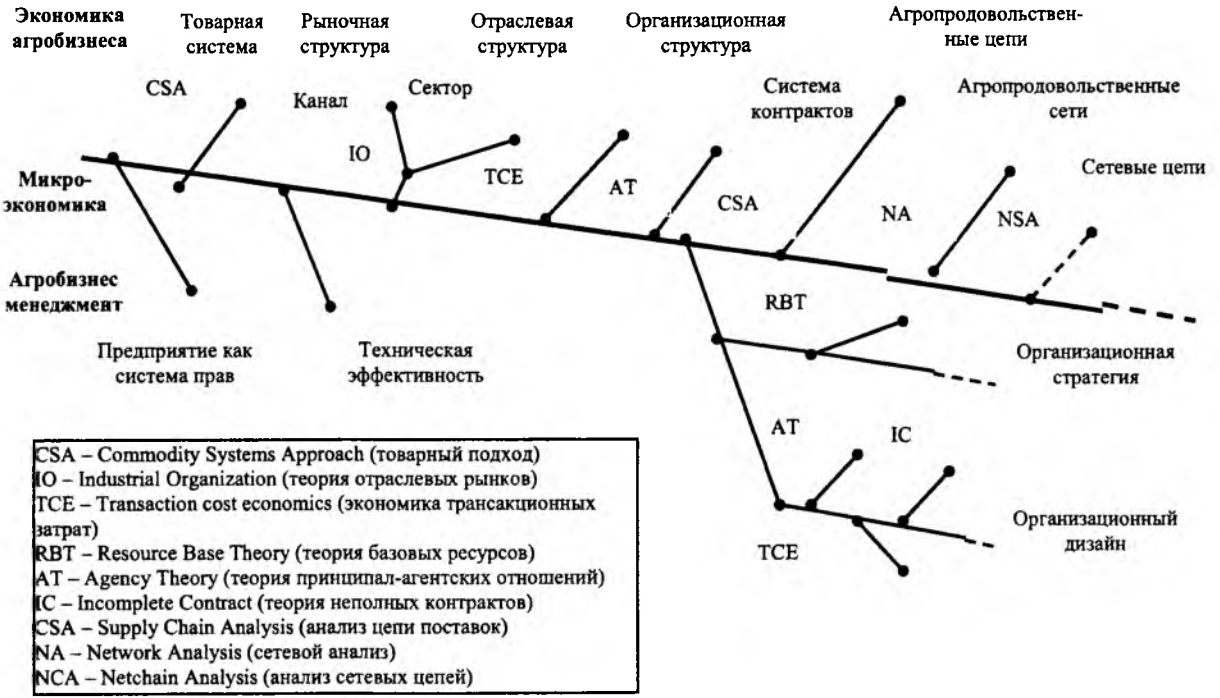


Рис. 2.2. Эволюция концепций агробизнеса [59. С. 210]

Подробная систематизация концепций в области теории агробизнеса, методология и исследовательские программы представлены в нашей работе [60]. В данном разделе будут рассмотрены комбинированные исследования агропродовольственных цепей и сетевого анализа.

За прошедшее столетие доминирующей тенденцией в агропродовольственном секторе была концентрация и вертикальная интеграция. Так, в 1920 г. США было приблизительно 6,5 млн ферм, средний физический размер которых составлял 149 акров на ферму. К 2000 г. насчитывалось менее 2 млн ферм, при этом размер фермы увеличился более чем в три раза и составляет в среднем 487 акров на ферму. В Европе сложилась аналогичная ситуация. Например, во Франции с 1958 по 2000 г. количество ферм сократилось с 2 млн до 660 тыс., т.е. примерно на 21%. Размер средней французской фермы к 2000 г. увеличился почти вдвое и составил 104 акра. Сферы переработки и распределения сельскохозяйственной продукции также становятся более концентрированными и интенсивными. В 1998 г. 20 крупнейших розничных продовольственных магазинов занимали 48,2% рынка, по сравнению с 37% в 1992 г. В 2001 г. 30 крупнейших продовольственных магазинов контролируют 68,5% рынка, по сравнению с 51,5% в 1992 г. Доминирующее положение занимают французские и немецкие компании (от 10 до 41%) [61. С. 747].

Несмотря на происходящие перемены, широкая распространенность семейной фермы как доминирующей единицы экономической организации остается одной из самых интересных характеристик сельскохозяйственного производства. В маркетинге и переработке сельскохозяйственной продукции, а также на индустриальной стадии производства сельскохозяйственной продукции в настоящее время преобладают крупные фирмы корпоративного типа, но биологические стадии производства сельскохозяйственной продукции, в пределах относительно небольших операций, по-прежнему остаются в значительной степени сферой семейного бизнеса [62]. В 1997 г. на корпоративные фермы США приходилось только 1,2% общей земельной площади и 5,6% совокупных продаж. Во Франции 75% ферм находится в семейной собственности без применения наемного труда.

Ряд авторов связывают длительную устойчивость семейной фермы с особенностями размещения сельскохозяйственного производства, владением специфической информацией и знанием местных условий (например, качество почвы, местные породы животных и т.д.), кото-

рыми семейное хозяйство обладает в большей степени [63]. Другие утверждают, что сохранение семейного хозяйства связано с организационным решением проблемы контроля над наемными рабочими, которые, по технологическим причинам, не могут быть собраны вместе в отдельной местности [64. С. 347].

Таким образом, характерной особенностью агропродовольственного сектора является сочетание распыленной мелкой семейной собственности и высококонцентрированных секторов агробизнеса. В связи с этим возникает, по меньшей мере, две основные проблемы: вертикальная координация и контроль качества по цепи поставки.

Вертикальная координация достигает нескольких целей. Перерабатывающие фирмы стремятся управлять своей цепью поставок более жестко, чтобы удовлетворить потребительский спрос по качеству и безопасности продовольственных товаров. Так, например, принятие в ЕС новых инструкций, согласно которым крупные розничные продавцы несут ответственность за качество и сохранение идентичности продовольствия, ставит новые проблемы, которые вертикальная координация позволяет решить. Появившиеся за последние десять лет новые сертификаты качества и системы аттестации для защиты прав потребителей (например, Белая книга по продовольственной безопасности, 2000) аналогично требуют более напряженных координационных контрактов[1].

Предпочтение постепенно отдается всевозможным контрактным формам по сравнению с внутрифирменной интеграцией под «кры-

[1] Белая книга Европейского союза по безопасности пищевых продуктов (EU White paper on food safety) подчеркивает важную роль научного совета, сбора данных и анализа, перспективных исследований в аспекте регулирования, контроля и информационного обеспечения потребителей. Белая книга описывает общие принципы относительно безопасности пищевых продуктов как основание для будущей политики ЕС, а также предлагает новую структуру, охватывающую всю агропродовольственную цепь «от вилки до фермы» (*from fork to farm*). Одной из важных проблем является отслеживаемость (*traceability*) продовольствия и кормов с целью возможности своевременного изъятия продукции в случаях возникновения рисков для здоровья. В Белой книге содержатся рекомендации по реализации системы управления качеством агропродовольственной продукции «Анализ опасности и критических точек контроля» (*Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP*). Вообще политика безопасности пищевых продуктов основана на трех компонентах: оценка риска (научный совет и анализ информации), управление рисками (законодательство и мониторинг) и предоставление информации о риске. См.: *White* paper on food safety. Brussels, 12 January 2000. URL: http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/library/pub/pub06_en.pdf

шей» единой собственности. Быстрое распространение производственных и маркетинговых контрактов в жестко интегрированных вертикальных структурах является одним из самых существенных изменений в сельскохозяйственном производстве и привлекает внимание исследователей в последние десятилетия.

В европейских странах наблюдается значительное разнообразие типов контрактов в рамках отдельных отраслей. Вертикальная интеграция или жесткий вертикальный контроль со стороны крупных розничных организаций в значительной степени получили развитие среди северных членов ЕС (Великобритания, Германия, Скандинавские страны). Сложные контрактные соглашения сотен или даже тысяч участников агропродовольственного рынка стали обычными во Франции, Италии, Нидерландах, отчасти в Испании, особенно в связи с принятием в 1992 г. законопроекта Комиссии ЕС по качеству продуктов питания. Мелкие независимые производители, которые менее скоординированы и сосредоточены на местных или региональных рынках, являются типичными для Южной Европы (Греция, Португалия, Испания, Италия и Франция). Обширное исследование более чем 20 тыс. контрактов в отраслях производства домашней птицы во Франции показало наличие, по крайней мере, трех различных типов контрактов, которые, как отмечает К. Менар, явно связаны со степенью специфичности инвестиций [65. С. 159]. Другие исследования контрактных соглашений во Франции и в ЕС также показывают существенные изменения в их содержании [66, 67]. Эти контракты включают увеличение числа детализированных пунктов относительно качества, контроля и мониторинга переработки, которые отслеживают входящие ресурсы и требуют все большего контроля над цепью поставок. В значительной степени эти контракты инициированы крупными розничными организациями.

Контракты и вертикальная интеграция могут также привести к увеличению эффективности путем сокращения трансакционных затрат. Однако эти цели могут быть достигнуты с помощью других форм межфирменной кооперации. «Конкурентоспособность в настоящее время достигается в результате упорного состязания инноваций в широком смысле, в том числе и в формах организации бизнеса, где негибкие и бюрократические формы не имеют шансов на успех» [68. С. 26].

Новой тенденцией в агропродовольственном секторе является появление сетевых организаций, которые получают распространение

как в Европе и США, так и в развивающемся мире и в странах с переходной экономикой. Интенсивный рост межфирменной кооперации по всей цепочке создания ценностей в различных ее формах актуализирует вопросы о «размывании» границ фирмы, о новых формах организации бизнеса. Межстрановые сравнения характера, природы, причин и последствий этих тенденций помогают определить, какие формы организации являются более осуществимыми, жизнеспособными и эффективными в различных обстоятельствах, а также понять, какие правовые, политические и социальные факторы влияют на организационный выбор и результативность.

Анализ литературы по вертикальным отношениям в агропродовольственном секторе США и ЕС показывает, что характер, природа и цели специфических контрактных сделок могут лучше всего быть понятыми только в сравнении с альтернативными сделками, наблюдаемыми в других отраслях, странах и регионах. Сравнительный анализ также способствует пониманию того, почему определенные способы организации лучше приспособлены к некоторым сделкам и как институциональные факторы влияют на выбор организационного дизайна.

Интерес к развитию нестандартных способов организации в агропродовольственном секторе способствовал созданию таких международных исследовательских организаций, как Центр аналитической теории организаций и рынков (Center for Analytical Theory of Organizations and Markets – ATOM) в Парижском университете (Panthéon-Sorbonne), Институт по исследованию контрактов и организаций (Contracting and Organizations Research Institute – CORI) в Университете Миссури США, Международная ассоциация агробизнес-менеджмента (International Agribusiness Management Association – IAMA) и др. Эти центры спонсируют междисциплинарные исследования контрактной экономики и организационных форм в агропродовольственных и других секторах.

Появились новые журналы (Supply Chain Management, Journal of Chain and Network Science и др.), которые отводят значительное место на своих страницах агропродовольственному сектору.

Сетевые организации типа кооперативов, совместных предприятий и другие «гибридные» формы всегда играли важную роль в агропродовольственном секторе. Однако сетевые организации среди фермеров и участников в вертикально координированных цепях поставки стали играть заметную роль в Европе только последние 20 лет.

Понятие «гибридные формы» подразумевает сетевые организации и представляет собой смесь, или компромисс, между выгодами централизованной координации и контроля и стимулами и информационными преимуществами децентрализованного принятия решений. Участники сети, объединяя базовые ресурсы, часто полагаются на «отношенческие» контракты, а не на формальные письменные соглашения.

Быстрое развитие сетевых организаций в ЕС объясняется следующими обстоятельствами. Во-первых, европейская аграрная политика за последние 50 лет была разработана с целью проведения реструктуризации сектора при сохранении семейной собственности. Наряду с главной проблемой концентрации в распределении эта рассеянная собственность помещает проблему координации в центр организационных проблем. Во-вторых, европейские потребители увеличили спрос на «сертификаты качества».

Разнообразие организационных форм межфирменной кооперации может быть объяснено, с одной стороны, историческими факторами и зависимостью от предшествующего пути развития (*path dependence*), с другой стороны, большую роль играют местные условия. Например, европейские фермы имеют гораздо меньшие размеры, чем американские, и тесно вплетены в городскую и туристическую инфраструктуру.

Существуют также различия между отраслями и секторами. Так, например, выращивание овощей отличается от производства крупного рогатого скота. К другим факторам можно отнести различия в проводимой агропродовольственной политике, существующие разногласия относительно характера и типа субсидий, роли регионального развития, сертификации качества и другие проблемы.

Новые гибридные структуры и более сложные контрактные проекты оказывают влияние на организацию трансакций. Категория «трансакции» в новой институциональной теории иногда понимается предельно широко и используется для обозначения обмена как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долговременного характера, как требующих детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Однако если быть более точным, трансакция – это добровольное перераспределение прав собственности, т.е. не обмен товаров и услуг как таковой, а обмен прав собственности на ценностные атрибуты, воплощенные в этих товарах.

Различные трансакции отличаются друг от друга следующими признаками: 1) частота и продолжительность; 2) специфичность акти-

вов; 3) сложность и неопределенность; 4) трудность измерения результатов; 5) взаимосвязь с другими трансакциями [45. С. 61]. Согласно теории трансакционных затрат, наличие специфических инвестиций приводит к определенным организационным изменениям от рыночных до «гибридных» форм, а в пределе – к вертикальной интеграции. Эти изменения призваны смягчить потенциальные проблемы оппортунистического поведения, которое наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной организации и не имеющим высокой ценности за ее пределами.

2.2. Агропродовольственные цепи

В современной рыночной среде фирмам становится все труднее поддерживать конкурентоспособные преимущества, полагаясь только на свои собственные ресурсы и возможности. Стремительное развитие технологических инноваций, расширение и глобализация конкуренции, вертикальная дезинтеграция и изменяющиеся потребительские предпочтения формируют новую предпринимательскую среду, в которой межфирменные отношения и установление обширных деловых сетей становятся необходимым условием для формирования конкурентоспособности фирмы.

К 1990-м гг. в научный оборот теории агробизнеса вошло новое понятие «управление цепью поставок» (*supply chain management – SCM*) как альтернативная теоретическая парадигма для исследования межфирменных отношений по поводу производства и распределения в цепи[2].

Первоначально выдвинутая логистиками как метод улучшения технической эффективности процессов приобретения и управления запасами концепция SCM вскоре получила дальнейшее развитие среди исследователей агропродовольственной системы и агробизнеса. Определяемая как интегральная философия управления общими потоками каналов распределения от поставщика ресурсов до конечного

[2] Подробный обзор литературы по теории и практике SCM см.: *Burgess K., Singh P.J., Koroglu R.* Supply chain management: a structured literature review and implications for future research // International Journal of Operations & Production Management. 2006. Vol. 26, № 7. P. 703–729. Полный текст статьи доступен на сайте: www.emeraldinsight.com/0144-3577.htm

потребителя концепция SCM трансформировалась в более целостный подход анализа межфирменной координации. Эта философия менеджмента обращается к кооперации всех акторов в цепи, которые, функционируя совместно, будут способны обеспечить более высокое качество продукции, достигать эффективности, инновационности и создавать большую ценность для конечного потребителя.

Базовой единицей анализа становится скоординированная агропродовольственная цепь, а не фирма или трансакция. Эмпирические исследования подтверждают, что современная конкуренция – это соперничество не компаний, а цепей поставок.

Цепи поставок определяются как процессы преобразования ресурсов от первичного производства, переработки и маркетинга до конечного потребителя. Понятие «управление цепями поставок» (SCM) используется для объяснения процессов планирования и управления материальными и информационными потоками, внутри и между компаниями [69, 70].

Управление цепями поставок включает три ключевых измерения:

1) организационные системы координации агентов;

2) системы знания для объединения информации, навыков и технологий;

3) экономические механизмы выбора продукции и технологии с целью обеспечения рыночного доступа.

Результативность цепи поставки может быть оценена параметрами эффективности: выбором специализации в соответствии с принципом сравнительных преимуществ и интеграции с целью сокращения трансакционных затрат.

Дополнительные индикаторы результативности находятся в области создания ценности для потребителя (например, качество продукции) и воздействия на общество (например, внешние эффекты на окружающую среду и здоровье человека) [71]. Основное внимание уделяется эмпирической оценке отношений «ресурс – продукт», ценам и распределению добавленной ценности по товарным цепям [72].

Философия SCM традиционно применялась к автомобильному сектору [73]. Однако в последние годы исследователи и практики всё более признают полезное применение SCM к агропродовольственному сектору, характеризующемуся непрерывным потоком скоропортящихся товаров, наличием хорошо информированных потребителей,

обеспокоенных экологией, происхождением и безопасностью агропродовольственной продукции.

Обобщающей работой, подводящей итог концептуальному развитию агробизнеса как «агропродовольственной цепи», можно считать работу Г. Бирса и др. [74].

Исследование цепи поставок анализирует последовательные стадии создания стоимости (ценности) и возможность её захвата в вертикально организованном наборе фирм. Стоимость (или ценность) в этом контексте определяется как то, что покупатели готовы оплатить за свои приобретения. Здесь главными стратегическими переменными анализа становятся источники создания ценности, которые могут быть связаны либо с сокращением издержек, либо с созданием ренты и её захватом. В анализе цепи поставок выделяют три основных источника создания ценности:

1) оптимизация производства и операций;

2) сокращение трансакционных затрат;

3) захват стоимости в слабых режимах присвоения.

1. *Оптимизация производства и операций.* Концепция управления цепью поставок имеет свои корни в теории логистики, разработанной в 1960-х гг., как инструмента планирования, который стремился развивать более широкое системное представление о фирме. Цепь поставок мыслится как ряд связанных поставщиков и клиентов и охватывает все действия, связанные с потоком и транспортировкой товаров, от стадии производства сырья до конечного пользователя плюс сопутствующая информация и финансовые потоки. Управление цепью поставок связано с координацией и объединением материальных, финансовых и информационных потоков всех вовлекаемых операций и процессов. Оптимизационные модели цепи поставок определяют, каким образом посредством оптимального выбора нескольких связанных с производством переменных максимизируется результативность цепи. К таким переменным относят число стадий в цепи поставки, уровень запасов или оборотных средств, дифференциацию продукции и т.д. Таким образом, оптимизация производства и операций становится основным источником создания стоимости. Результативность цепи поставок включает количественное, основанное на издержках техническое измерение эффективности и качественные индикаторы ответной реакции потребителей и их благосостояние [75].

2. *Сокращение трансакционных затрат.* В дополнение к оптимизации производства некоторые исследователи подчеркивают важность оптимизации трансакций. Эти затраты включают: *ex ante* – издержки поиска информации, ведения переговоров и заключения контракта; *ex post* – издержки мониторинга и информсмента (*enforcement*), которые происходят в постконтрактной стадии.

В экономической науке существует три различных подхода к анализу экономической организации в условиях положительных трансакционных затрат: теория агентства, трансакционная экономика и проблема издержек измерения.

В теории агентских отношений трансакционные затраты появляются из-за противоречивых интересов и информационных асимметрий между сторонами заключения контракта. Оформление стимулирующих контрактов (*design of incentive contracts*) может выровнять цели принципалов и агентов и смягчить оппортунистическое поведение, таким образом увеличивая эффективность сделки.

Второй подход – экономика трансакционных затрат (ТСЕ), связан с работой О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» (1985). В отличие от теории агентства, ТСЕ подчеркивает неполноту контракта, которая препятствует возможности оформления оптимальных стимулирующих контрактов. Главный тезис ТСЕ: наличие специфических инвестиций приводит к определенным организационным изменениям от рыночных до «гибридных» форм, а в пределе – к вертикальной интеграции. Эти изменения призваны смягчить потенциальные проблемы оппортунистического поведения ограбления, которое наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной организации и не имеющим высокой ценности за ее пределами. Анализ структур управления и координации в агробизнесе на основе теории трансакционных затрат представлен в работе Д. Зилберштейна [76].

Третий подход – анализ издержек измерения, сосредоточивается на трудностях измерения работы в цепи или характеристик продукции в сделке. Издержки измерения являются главной переменной, определяющей управленческий выбор. В эту категорию включаются расходы по приобретению и эксплуатации измерительных приборов, расходы на проведение мероприятий, имеющих целью обезопасить от ошибок измерения, а также расходы, связанные с возникновением таких ошибок. Когда работа или характеристики продукции несовер-

шенно измерены, плата за работу или за качество становится проблематичной. В результате агентам необходимо овладеть мастерством управления соответствующих механизмов, чтобы контролировать и отслеживать выполнение контрактных соглашений. Примером могут служить усилия, связанные с продвижением и инфорсментом качества агропродовольственных товаров в цепях поставок, и предоставление гарантий определенных характеристик продукции потребителям, например безопасность и происхождение продукта. Эти проблемы актуализировались в связи с развитием биотехнологии и появлением генетически модифицированных продуктов питания. В настоящее время для описания системы продуктовой дифференциации существует различная терминология. Основными понятиями являются сохранение идентичности производства и маркетинга (*identity preserved production and marketing – IPPM*), сегрегация (*segregation*) и отслеживаемость (*traceability*) [77][3].

3. *Захват стоимости в слабых режимах присвоения.* Как известно, новаторы не всегда способны захватить ренту от инновации. Конкуренты или агенты, расположенные «вниз или вверх по течению» сельскохозяйственной стадии, в цепи поставок могут извлечь выгоду из инновации, когда режимы присвоения являются слабыми, т.е. права собственности не четко сформулированы, или в случае обладания комплементарными активами или видами деятельности. Активы являются комплементарными, если любой из ресурсов увеличивает (или, по крайней мере, не уменьшает) предельную доходность другого ресурса [45. С. 168; 78]. Слабый режим присвоения имеет место, когда технология либо легко копируется, либо отсутствует возможность её патентования. Комплементарные активы, в свою очередь, возникают, когда принятие новой технологии зависит от активов, принадлежащих другим фирмам. Если конкурентоспособное преимущество возникает за счет способности фирмы «захватить» стоимость, произведенную с помощью ее ресурсов, тогда вывод для управления цепью поставок очевиден: необходимо распределить инвестиции по цепи таким образом, чтобы захватить выгоды от иннова-

[3] Подробный анализ дифференциации и управления качеством агропродовольственной продукции см.: *Дешковская Н.С., Новокрещенных В.А.* Особенности дифференциации сельскохозяйственной продукции, механизмы инфорсмента качества и управления в агропродовольственных цепях // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 315. С. 161–167.

ций, связанных с комплементарными активами. Так биотехнологические фирмы могут приобретать дополнительные активы «вниз по течению» агропродовольственной цепи, например семеноводческие компании, чтобы захватить стоимость, произведенную на основе использования генетически модифицированных семян, проданных фермерам, поскольку эти активы могут легко копироваться [79].

Анализ агропродовольственных цепей в последнее время становится междисциплинарной областью исследования и включает дополнительные критерии результативности: социально-экономические, технологические, правовые и экологические (рис. 2.3).

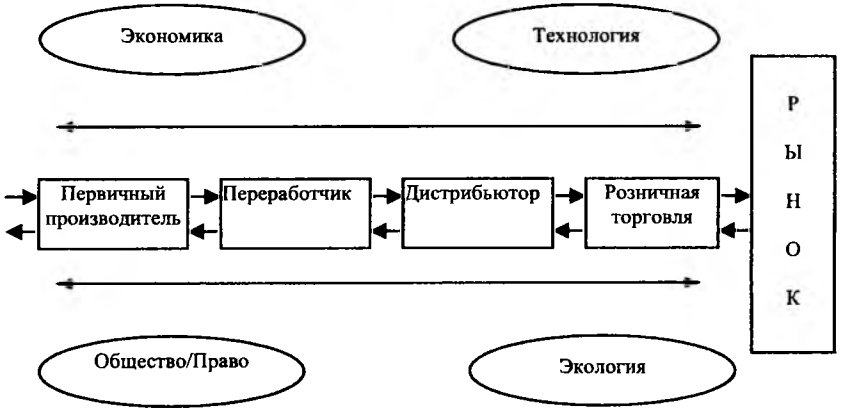


Рис. 2.3. Аналитические подходы к агропродовольственным цепям [80. С. 8]

1. Экономические критерии связаны с эффективностью цепи в аспекте затраты – выгоды. Чтобы увеличивать эффективность и доходность, индивидуальные компании могут образовывать альянсы с другими партнерами на каждой стадии агропродовольственной цепи. Такие «сетевые цепи» (*netchains*) создают лучшие перспективы для системы производства и распределения, а также для увеличения ценности продукции, позволяют внедрить интегрированные системы управления качеством и безопасностью продуктов питания и увеличивают конкурентоспособность.

2. Экологические критерии отражают вложенность (*embedded*) производства, торговли и распределения в окружающую среду. Результативность связана с использованием энергии в производстве и распределении продовольственных продуктов, переработкой отходов

и упаковочных материалов по всей цепи поставки и перспективой создания устойчивых агропродовольственных систем (включая сохранение биоразнообразия и сельских ландшафтов).

3. Технологические критерии связаны с применением технологии, логистики, информационных и коммуникационных связей, которые улучшают качество и увеличивают инновационность агропродовольственной продукции.

Важным аспектом является управление процессами и потоками товаров по цепи поставки (например, HACCP, системы сегрегации и отслеживая) и развитие новых продуктов, соответствующих стандартам.

4. Правовые и социальные критерии включают нормы и ценности, связанные с социальными ограничениями производства, распределения и торговли в агропродовольственном секторе, с благосостоянием, социальной ответственностью бизнеса, сохранением культурных и национальных традиций.

2.3. Агропродовольственные сети

Либерализация рыночной политики, приватизационные инициативы и глобализация агропродовольственной системы в течение 1990-х гг. привели к поиску причин и последствий воздействия эндогенных и экзогенных факторов на участников агропродовольственной цепи.

Одновременно адаптация информационных и биогенетических технологий ускорила меж- и внутриотраслевые и фирменные структурные и организационные изменения, индуцированные агроиндустриализацией.

Стало понятно, что экономия на трансакционных затратах – не единственный фактор анализа агропродовольственных систем. В настоящее время появляются другие цели – инфорсмент качества, система гарантий, безопасность животных, развитие сельского сообщества и альтернативных агропродовольственных систем, более социально, экологически и поведенчески ориентированных. Для анализа этих сложных целевых функций появляются новые теоретические структуры: модели сетевой организации, имитационные системы и т.д.

Единая теория сетей до сих пор не сформировалась. В настоящее время существует три области исследования, где используется понятие «сети»: экономика трансакционных издержек, экономическая социология и теория организации отраслевых рынков. В общем виде

под сетями понимается совокупность устойчивых связей между агентами, которые сохраняют при этом относительную самостоятельность по отношению друг к другу.

Широкое распространение сетевого подхода связано с использованием компьютерных методов обработки и анализа данных. Появление все более совершенных программ позволило заниматься измерениями весьма сложных сетевых переплетений и эффективно визуализировать полученные результаты в виде наглядных графических изображений.

Сетевой анализ (*network analysis*) представляет собой широкую область исследования, которая первоначально была связанна с социологией.

О. Уильямсон обратил внимание на соперничество между рынками и иерархиями как альтернативными формами ведения бизнеса и максимизации полезности еще в 1975 г., можно сказать, что он был первым, кто попытался ввести некое понятие множественности способов координации [81, 82]. Однако в конечном счете он приходит к выводу, что различные способы координации выбираются на основе некоего малосущественного развития неоклассической модели рациональной организации, помещая на самый высокий, или базовый, уровень неоклассические посылки экономической рыночной координации, которая противоречит идее множественности, отказывая тем самым в значимости ключевым социологическим переменным. Более того, как отмечал Уильямсон, «экономическая теория трансакционных издержек рассматривает лишь диадические отношения, а с сетевыми отношениями особенно не церемонится», а такие понятия, как доверие и реципрокность только замутняют чистые воды экономического анализа [83. С. 85].

Поэтому наибольшее распространение сетевой подход получил в экономической социологии благодаря работам М. Грановеттера, Р. Бёрта, У. Пауэлла, Д. Старка и др.

В экономической социологии выделяют два основных подхода к исследованию сетей [84]. Первый подход рассматривает сети как аналитическое средство, второй представляет сети как форму управления. В то время как первый подход прогрессировал в направлении развития и выработки конкретных, количественных методологических инструментов, второе направление в настоящее время состоит из широкого диапазона (главным образом эмпирических) исследований, которые не представляют собой единой когерентной теории.

Социальные исследования сетей утверждают, что сетевые формы позволяют участвовать фирмам в процессе приобретения знания (*knowledge*), законных выгод (*gain legitimacy*), управлять зависимыми ресурсами (*resource dependencies*) и улучшать экономическую результативность (*economic performance*) [85].

Кроме того, сетевые организации создают «макрокультуру» сетевых социальных взаимодействий [86]. Макрокультура – это система широко разделяемых предпочтений и ценностей, включающих отраслевое профессиональное знание, которая направляет действия и создает типичные образцы поведения среди независимых юридических лиц. В определенном смысле это понятие подобно понятию «социальный капитал», которое также отражает доверие, нормы, правила, законы и социальную интеграцию – особенности, которые могут улучшить эффективность общества, облегчая скоординированные действия на взаимовыгодной основе [87, 88].

В основе функционирования (операционализации) социальных сетей находится понятие вложенности, укорененности (*embeddedness*), которое ввел М. Грановеттер [89–91]. Укорененность относится к степени социального местоположения участников сети и измеряется в терминах «глубины» или «степени возможности соединения», связанной с институциональными отношениями среди участников сети [92].

Самой важной для функционирования сетей является «структурная укорененность», которая касается материального качества и структуры между акторами и их взаимодействия с другими лицами [90][4]. Структурная укорененность способствует экономии времени, формированию интеграционных соглашений, улучшению Парето-аллокативной эффективности и комплексной адаптации[5]. Концепция

[4] Ш. Зукин и П. Димаджио выделяют четыре формы укорененности: 1) структурная; 2) когнитивная – структурированные ментальные процессы, направляющие экономическую логику; 3) культурная – общие убеждения и ценности, формирующие экономические цели; 4) политическая – институциональные ограничения, накладываемые на хозяйственную власть и стимулы [93]. В данной типологии последние три категории трактуют укорененность как социальный контекст, в то время как структурная укорененность описывает «отношенческое» качество обменов между акторами и архитектурой сетевых связей и представляет интерес в данном контексте.

[5] Наиболее интересен итоговый вывод исследования, сделанный Б. Уцци на основе анализа количественных данных: с ростом доли укорененных связей среди контрагентов фирмы вероятность ее выживания возрастает, но когда эта доля достигает определенного порога, такая вероятность вновь начинает падать. Выявленная параболическая зависимость свидетельствует о том, что упор исключительно на случайные рыночные

структурной укорененности с её атрибутами (признаками) эффективности приводит, естественно, к теории управления сетью с целью экономии затрат. Это то, что делает теория трансакционных затрат, хотя она не использует понятие укорененности.

Таким образом, фундаментальное различие между двумя подходами к сетям состоит в том, что в то время как социологи основывают формирование сети на доверии, кооперации и реципрокности, экономика трансакционных затрат приписывает управление сетью (как другим двум формам управления – рынку и иерархиям) комбинированному эффекту оппортунизма и ограниченной рациональности [92, 95].

Согласно теории трансакционных затрат сети попадают в категорию гибридов, в континуум между рынками и иерархиями [96–98]. Эти три формы управления имеют различные способности к адаптации и координации. Уильямсон идентифицировал два типа адаптации: автономный (А-тип), характерный для рынков, и кооперативный (С-тип), к которому гибриды лучше приспособлены [96. С. 279–280].

В рамках теории трансакционных затрат гибриды не являются уникальными организационными формами, а скорее разнообразной коллекцией отношений, которые формируются потому, что они могут приспосабливаться к изменениям в институциональной окружающей среде. Менар утверждает, чтобы сохранить обмен, поддержать адаптацию и координировать сделки, гибридные формы опираются «на три столба»: объединение ресурсов, координацию через отношенческие (*relational*) контракты и комбинацию конкуренции и кооперации [99].

Чтобы поддерживать управление своими отношениями и в дополнение к «намеренным гарантиям» двустороннего контракта, гибриды полагаются на менее формальные гарантии. Четыре из этих «ненамеренных гарантий» являются самыми важными: социальное доверие, институциональная окружающая среда, спонтанная поддержка и многостороннее управление (ассоциации). Сети, таким образом, опреде-

---

или, наоборот, укоренные связи снижает способность к выживанию, оптимальным же выбором выступает их разумная комбинация. «Эффект укорененности имеет U-образную форму: положительные эффекты укорененности подрываются тем фактом, что фирмы могут стать «изолированными» в пределах сети и быть не в состоянии развить механизмы, чтобы приспособиться к внешним шокам. После определенного пика укорененность может пустить под откос экономическую результативность». Отрицательные эффекты укорененности могут произойти из-за: непредвиденного выхода основного игрока сети, модернизации рынков, чрезмерной укорененности [94. С. 692].

ляются как те формы гибридного управления, которые полагаются в значительной степени на последние две формы поддержки: спонтанные механизмы и/или использование ассоциаций. Спонтанные механизмы включают конкуренцию, репутацию и неформальные организации [95]. Отметим еще раз, что соединение конкуренции и кооперации представляет собой одну из трех составляющих гибридной формы Менара. Ассоциации представляют собой многостороннее управление, которое может принять форму ассоциаций поставщиков, франчайзинга, трудовых организаций, организаций с ограниченным членством и кооперативов.

Джонес и соавт. предприняли попытку объединить два рассмотренных нами подхода, выдвигая на первый план следующие особенности сети в теории трансакционных затрат: *неопределенность спроса, высокую специфичность человеческого капитала, сложную задачу определения результативности и регулярный обмен* [86]. В этом контексте сети рассматриваются как форма управления, у которой есть преимущества перед рынками и иерархиями, в которых они в состоянии одновременно приспособить, координировать и гарантировать обмены.

Вслед за социологами экономисты начали анализировать экономику отраслевых рынков на основе сетевого анализа, используя в качестве исходной категории понятие «сети» для обоснования эффективности экономической организации. Сетевой анализ исправляет тенденцию в организационной теории: сосредоточиться на деревьях, а не на лесе, на действиях индивидуальных организаций, а не на организации их действий. Сетевой анализ использовался главным образом как инструмент для того, чтобы анализировать данные об организациях, а не для того, чтобы понять организации как таковую.

Поскольку основной чертой сетевых связей является их социальный характер, то понимание сетевых связей связано с понятием реципрокности (принципа взаимности). Традиционно реципрокность противопоставляется как централизованным структурам, для которых характерно перераспределение, так и рыночному обмену, ориентированному на выравнивание стоимостей. Впервые такая классификация была предложена К. Поланьи в работе «Великая трансформация» (1944), где автор выделяет три типа отношений обмена: реципрокность, или взаимный обмен на натуральной основе, редистрибуцию

как развитую систему перераспределения и товарообмен, лежащий в основе рыночной экономики[6].

Принцип реципрокности означает, что выгоды могут быть получены в будущем, причем в иной, неэквивалентной, форме и к тому же от других агентов сетевого сообщества. В реципрокные обмены, таким образом, включаются социальные механизмы оценивания, нейтрализуя качественную и количественную неравнозначность обмениваемых ресурсов.

Отношения между участниками в сети характеризуются следующими качествами: укорененность, связанность (*connectivity*) и реципрокность, которые и делают эти отношения устойчивыми. Сюда также можно добавить персонифицированный характер отношений, широкую распространенность внеэкономических предпочтений и преференций [101].

В отличие от теории агропродовольственных цепей, рассмотренной выше, сетевой анализ выделяет другие источники создания стоимости: социальную структуру; обучение; сетевые экстерналии.

1. *Социальная структура.* Социальный подход к сетевому анализу подчеркивает роль социальной структуры, т.е. межличностных отношений и индивидуальных положений, занимаемых агентами в сети, которые оказывают влияние на поведение индивидов и коллективов и результаты их деятельности. Родоначальник экономической социологии М. Грановеттер использует термин *«embeddedness»* (устои, укорененность), чтобы объяснить, как социальные отношения затрагивают экономическое поведение агентов и институциональные соглашения, поддерживающие трансакции [89. С. 54]. В этой связи большую роль играет социальный капитал – ресурс, распределенный, наряду с другими ресурсами, между структурными позициями акторов и образующийся в результате взаимодействия индивидов на основании их

[6] «Реципрокность [reciprocity] обозначает перемещения между соответствующими точками в симметричных группах; перераспределение [redistribution] представляет собой акты «стягивания» товаров центром с их последующим перемещением из центра; под обменом [exchange] подразумеваются встречные перемещения из рук в руки в условиях рыночной системы. Следовательно, реципрокность предполагает наличие симметрично расположенных групп [symmetrically arranged groupings]; перераспределение зависит от существования в группе определенной степени централизованности [centricity]; обмен, чтобы порождать интеграцию, предполагает наличие системы ценообразующих рынков. Очевидно, что различные способы интеграции требуют определенной институциональной поддержки» [100. С. 69].

местоположения в сети или в результате длительных социальных отношений [102, 103]. Различные направления социального сетевого анализа по-разному оценивают типы социальных отношений и социальных структур, которые могут способствовать кооперативному поведению и эффективности.

В связи этим различают два типа сетей. Плотные сети (*dense networks*) с агентами, экстенсивно связанными друг с другом, и сильные связи (*strong ties*), которые воздействуют на обменные отношения [104, 105]. Такой тип сетей облегчает появление доверия, создает социальные нормы, и, как следствие, приводит к формированию отношений сотрудничества или кооперации. Плотные сети могут также создать условия для межотраслевых коалиций, появления фирм, которые договариваются о лучших условиях торговли с фирмами в других отраслях промышленности или уменьшают конкуренцию в пределах своих отраслей. Картели, торговые ассоциации и кооперативы в современной системе агробизнеса – примеры этого явления.

Другой тип взаимодействия – редкие сети (*thin ties*), имеющие «структурные дыры», или «пустоты» (*structural hole*), и слабые связи (*weak ties*), определяемые через случайные квазирыночные обмены. Связи между агентами А и В являются слабыми, если агент А связан с сетью агентов NA, и В связан с другой сетью NB таким образом, что агенты в NA и NB не связаны друг с другом. В этом случае связь образует «структурную пустоту» между сетями NA и NB. Если бы многие агенты в сетях NA и NB имели прямые связи друг с другом, связь между А и В была бы излишней, так как они уже связаны друг с другом косвенно, через их связи с агентами в NA и NB [105].

Редкие сети генерируют новую информацию и диверсификацию знания, которые индуцируют инновации и создают альтернативы для участников сети. Слабые связи помогают не замыкаться в узком кругу, по которому циркулирует одна и та же информация. Они выводят на другие кластеры сети, прокладывая путь к новым контактам и дополнительным источникам информации.

Это различие важно, потому что плотные сети могут привести к блокировке (*lock-in*) специфических ресурсов и информации, которые в будущем могут оказаться менее ценными из-за технологических или институциональных разрывов [106]. Поэтому «структурные пустоты» могут иметь положительное влияние на результативность и конкурентоспособность фирм.

Понятие «структурные пустоты» (*structural holes*) впервые было сформулировано Р. Бёртом в книге «Structural Hole» в 1992 г. [107]. Структурная пустота представляет собой несводимость сетевых контактов между субъектами внутри организационной или социальной сети. Несводимый (нередуцируемый) контакт (*non-redundant contact*) означает, что член социальной сети не имеет близких связей ни с одним из других членов данной сети, т.е. принадлежит к разным сетям (или разным фрагментам одной сети), и их взаимосвязь осуществляется через данного агента, занимающего центральную позицию.

По мнению Р. Бёрта, эффективность функционирования фирмы в значительной мере зависит от той степени, в которой этой фирме удалось максимизировать количество структурных пустот в совокупности своих связей. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, каждая нередуцируемая связь выводит агента на какую-то другую сеть или на новый кластер взаимосвязей, в котором циркулирует иная информация, вращаются дополнительные потенциальные и реальные ресурсы. Во-вторых, нахождение в центре несводимой связи позволяет агенту манипулировать действиями своих контрагентов, которые не имеют возможности прояснить характер отношений путем непосредственных контактов друг с другом. Возможность выступить в роли посредника или просто наличие выбора между конкурентами приносит немалые выгоды в состязательном обмене, предоставляя больше возможностей при определении его условий. Именно в этой максимизации и эффективном использовании структурных пустот и состоит суть предпринимательской деятельности [108. С. 49].

2. *Обучение* (*learning*). С точки зрения создания стоимости в сети большое значение приобретает процесс обучения, т.е. способность агентов накапливать и усваивать знание и информацию, поступающие из внешних источников. Различают два типа процесса обучения, оказывающие различное влияние на участников цепи. Когда автономные агенты или группы развивают локальное знание и специализируются в специфических областях, обучение приводит к диверсификации знания. В этом случае автономные агенты развивают специфические навыки и используют их во взаимодействии с другими агентами. В рамках сетевого подхода разнообразие знания выгодно, так как оно генерирует положительные экстерналии многочисленным агентам путем перелива знания, которое увеличивает возможности для инноваций.

Другой тип обучения предполагает объединение усилий по созданию и совершенствованию некоторого знания. Этот тип порождает ко-специализированные знания, т.е. навыки, необходимые агентам, участвующим в данном обмене. Ко-специализация позволяет создавать стоимость посредством комбинации индивидуальных способностей и развития специфических рутин – правил поведения, воплотивших накопленные навыки и приёмы. Однако коспециализация влечет за собой затраты, так как имеет тенденцию уменьшать диапазон новых, ценных возможностей, которые могут быть использованы агентами, а также их способность интерпретировать внешнее знание. Анализ взаимосвязи между обучением и социальной структурой показывает, что диверсификация знания лучше всего обслуживается слабыми связями, которые выступают своеобразными «трубопроводами» новой информации, в то время как тесные коммуникации способствуют существованию ко-специализаци, которая продвигает сотрудничество и доверие.

3. *Сетевые экстерналии* (*network externalities*). Сетевые экстерналии имеют место в том случае, если выгоды применения определенного типа технологии или контракта увеличиваются с ожидаемым числом адаптеров, таким образом приводя к эффекту масштаба. Ж. Тироль указывает: «Сетевые внешние эффекты имеют место, если потребитель данного товара увеличивает свою удовлетворенность, когда товар потребляется многими другими потребителями. Эти внешние эффекты придают новые интересные свойства процессу освоения» [109. С. 614].

Внешние эффекты могут быть прямыми и косвенными.

Прямые сетевые экстерналии имеют место, когда пользователь выигрывает от того, что все другие используют это же благо. Примером прямых сетевых экстерналий может служить электронная торговля, которая увеличивает арбитражные возможности и уменьшает трансакционные затраты.

Косвенный тип экстерналий возникает тогда, когда благодаря увеличению продаж одного товара может быть продано большое количество другого и по более низкой цене, то есть когда существуют комплементарные технологии или способы обмена. Например, выгоды от покупки компьютера зависят от поставки дополнительных изделий типа программного обеспечения и разделяются многими пользователями. Сетевые экстерналии создают возможность получения выгод от

развития межфирменной координации с целью захвата стоимости, произведенной в результате роста сети, и избежания «блокировки» на низших технологиях или стандартных контрактах.

Масштабы сети определяются либо спецификой фирмы (фирменная сеть), либо масштабами отрасли (отраслевая сеть).

В связи с вышеизложенным, возникает две проблемы: со стороны спроса и предложения. Так как сети обладают независимыми функциями полезности, пользователи должны предвидеть, какие технологии будут наиболее широко ими использоваться. Это ставит задачу координации. Здесь возникает две ситуации: чрезмерная инерция или чрезмерная спешка.

Со стороны предложения возникает проблема, связанная с выбором и разработкой технологии. При наличии внешних сетевых эффектов стандартизация (т.е. выбор конкретной технологии для освоения каждым производителем) часто определяется правительством (либо по согласованию с ним) либо частными организациями. Преимущество стандартизации состоит в том, что она, во-первых, устраняет избыток инерции и, во-вторых, снижает затраты пользователей на поиск и координацию. Негативной стороной стандартизации является то, что быстро изменяющиеся технологии могут способствовать освоению неэффективных методов, а также привести к уменьшению разнообразия.

2.4. Синтез концепций: сетевые цепи

В литературе по межорганизационной кооперации анализ цепей поставок и сетевых каналов рассматривается как два различных направления. Поскольку обе исследовательские программы подчеркивают важность взаимозависимостей между различными фирмами и тем, каким образом межорганизационные отношения могут быть источником конкурентных преимуществ, то существует точка зрения, что возможна интеграция этих концепций, их аналитических инструментов и, следовательно, взаимного обогащения двух направлений.

В последнее время предпринимаются попытки объединить оба направления. Так, ряд исследователей, подчеркивая сетевой характер управления цепью поставок, предлагает аналитическую интеграцию SCM и теорию сетей [110–112].

При этом С. Лаззарини и др. вводят в научный оборот концепцию «сетевых цепей» (*netchain*) [110], К. Харланд использует понятие «система поставок сетевых цепей» (*supply network*) [112], а испанские исследователи А. Гарсия и М. Гарсия предложили термин «управление сетью системы поставок» (*supply chain network management – SCNM*) [113].

Сетевые цепи представляют собой набор горизонтальных связей между фирмами в рамках определенной отрасли промышленности или группы отраслей, которые последовательно соединены вертикальными связями между фирмами на различных уровнях. Общая схема сетевых цепей представлена на рис. 2.4.

Анализ сетевых цепей различается на горизонтальном и вертикальном уровнях и определяет связи между агентами на каждом уровне агропродовольственной цепи и межуровневые связи. Например, важно оценить не только то, как поставщики ресурсов обеспечивают снабжение сельскохозяйственных производителей, но и то, как они взаимодействуют между собой, обеспечивая информационный обмен. Однако сравнительная и одновременная оценка вертикальных и горизонтальных отношений не является главной целью анализа. Анализ сетевых цепей рассматривает агропродовольственные цепи и сети как систему, основанную на межорганизационном сотрудничестве, делая особый акцент на источниках создания стоимости и механизмах координации.

Теория управления цепью поставок (SCA) все еще не имеет достаточного аналитического аппарата для анализа отношений среди поставщиков ресурсов, поскольку сосредоточивается на элементах, связанных с вертикальными сделками, такими как управление товарно-материальными запасами (логистика) или оформление контрактных соглашений между покупателями и поставщиками. С другой стороны, сетевой анализ (NA), обеспечивая аналитические элементы для оценки социальных отношений и трансферта знаний между фирмами, практически игнорирует вертикальные связи. Комбинация двух направлений может привести к созданию эффективной исследовательской структуры, позволяющей оценить межорганизационное сотрудничество. Такая аналитическая интеграция возможна и необходима, потому что SCA и NA фокусируются на различных типах взаимозависимостей в межорганизационной кооперации.

Эти две концепции могут быть успешно объединены посредством идентификации основной переменной, которая объясняет, почему эти подходы подчеркивают различные аспекты межорганизационных от-

ношений. Такой переменной является характер взаимозависимости между двумя фирмами или агентами, так как сделки, совершаемые в цепи (вертикальные связи) или в сети (горизонтальные связи), отличаются типом взаимозависимости, который они генерируют.

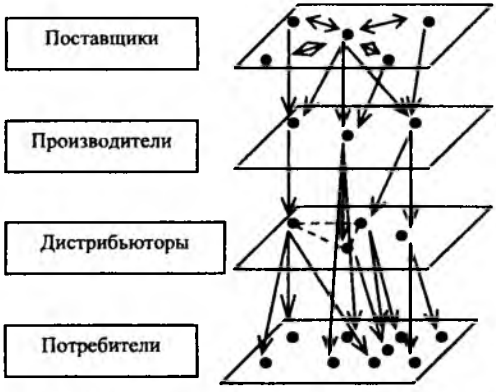


Рис. 2.4. Общая модель сетевых цепей [110. С. 8]

Впервые типология взаимозависимостей была предложена Дж. Томпсоном еще в 1967 г.: 1) пул (*pool*); 2) последовательный тип (*sequential*); 3) реципрокный тип (*reciprocal*) [114].

При этом источники создания стоимости и механизмы координации соответствуют различным типам взаимозависимостей. В цепи поставок преобладает последовательный тип взаимозависимости, а сети характеризуются взаимозависимостью пула или реципрокными связями. Обозначенные типы организационных взаимозависимостей представлены на рис. 2.5.

1. *Взаимозависимость по типу пула.* Пул представляет собой самый простой тип взаимозависимости и имеет место тогда, когда каждый индивидуум в группе осуществляет дискретный, четкий вклад в данную задачу. Взаимозависимость пула сохраняет независимость агентов, так как отношения между ними спорадические и непрямые, а следовательно, имеют «аромат» слабых социальных связей и структурных «пустот». Кроме того, поскольку здесь действуют автономные и свободно связанные агенты, взаимозависимость пула способствует диверсификации знания, где специализированные агенты обменивают знание прямо или косвенно через товары или услуги, которые воплощают это знание. Нако-

нец, так как связь между агентами редкая, то пул может влиять на принятие определенной технологии или организационных методов, которые, возможно, будут иметь возрастающую отдачу. Таким образом, взаимозависимость пула, вероятно, будет создавать сетевые экстерналии. Механизмы торговли на основе Интернета, известные как обмены *business-to-business*, или B2B exchanges, делают возможным связать автономных агентов, создавая взаимозависимость пула между ними.

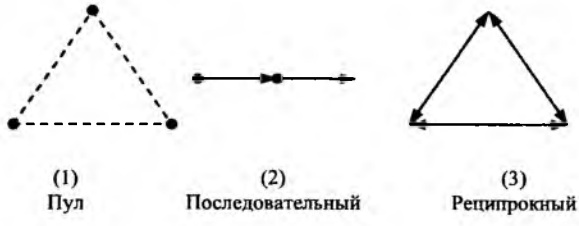


Рис. 2.5. Различные типы организационных взаимозависимостей [110. С. 11]

2. *Последовательная взаимозависимость.* Этот тип связей характеризуется последовательно структурированными задачами, когда действия одной фирмы или агента вытекают из предшествующих действий другого. Именно такие связи описывает теория цепи поставок. Управление запасами, логистика и другие науки оптимизируют последовательные процессы производства и операций, а эффективные механизмы управления направлены на сокращение трансакционных затрат и установление соответствующих прав собственности «вниз» или «вверх по течению» агропродовольственной цепи, способствуя оптимизации последовательных сделок.

3. *Реципрокная взаимозависимость.* Это наиболее сложный тип связей, который предполагает одновременные, продолжающиеся отношения между участниками, где вклад каждого агента зависит от вкладов других и наоборот. Следовательно, агенты взаимозависимы от выборов и действий. В этом случае можно ожидать возникновения повторяющихся и устойчивых отношений между агентами, которые предполагают наличие сильных социальных связей и плотных сетей.

Каждый тип взаимозависимости управляется определенным способом координации: стандартизацией, планированием и взаимным регулированием.

Стандартизация. Управление пулом может осуществляться на основе стандартизации правил в организации трансакций. Установление технологических и других стандартов является ключевым элементом захвата сетевых экстерналий. Примером координации посредством стандартизации могут служить биржевая и электронная торговля, где контракты и правила переговоров стандартизированы таким образом, чтобы осуществлять торговлю на основе низких издержек и, следовательно, привлекать множество анонимных агентов.

Планирование. Формой координации последовательных взаимозависимостей является планирование, основанное на составлении графиков для взаимозависимых единиц, посредством которых их действия могут управляться. Этот тип координации предполагает контроль со стороны агента, который планирует поток продукции и информации и способствует адаптации к изменению внутренних или внешних условий. Посредством организационного планирования происходит оптимизация процессов производства и операций или выравнивание механизмов управления последовательными сделками [74, 115].

Взаимное регулирование (*адаптация*). Взаимное регулирование представляет собой передачу новой информации через взаимные процессы обратной связи. Вместо координирующего органа взаимное регулирование подразумевает совместное принятие решений и обсуждение проблем. В результате возникают личные или групповые механизмы координации. В связи с этим не удивительно, что именно данный тип координации исследуется в теории социальных сетей. Определяя сетевую форму хозяйственной организации, Уолтер Пауэлл указывает, что ее функционирование предполагает «несущественное разделение формальных деловых и личных ролей. Положение человека в одной сфере зачастую определяет его положение в другой сфере. В результате стремление сохранить свое членство в сети успешно вытесняет оппортунизм, и необходимость в иерархическом контроле практически отпадает» [116. С. 317]. «В сетевых способах распределения (аллокации) ресурсов сделки происходят ни через дискретные обмены, ни по административным указам, а через сети индивидуумов, занятых во взаимных (реципрокных), предпочтительных, взаимовыгодных действиях» [117. С. 303].

Согласно теории социальных сетей на формирование межорганизационных отношений решающее значение оказывают обратные связи прошлых сделок в сети, поскольку они дают информацию о ре-

зультативности и поведении партнеров, способствуют обучению и укрепляют социальные нормы и неформальные санкционированные механизмы [89. С. 52].

Таким образом, источники создания стоимости и механизмы координации, соответствующие каждому типу взаимозависимости в системе цепей и сетей, можно представить следующим образом (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Аналитическая структура сетей и цепей поставки

Источник создания стоимости	Тип организационных взаимозависимостей	Механизм координации
Агропродовольственные цепи		
Оптимизация производства и операций. Сокращение трансакционных затрат. Захват стоимости в слабых режимах присвоения	Последовательный тип взаимозависимости	Планирование
Агропродовольственные сети		
Слабые социальные связи и структурные «пустоты». Диверсификация знаний. Сетевые экстерналии	Взаимозависимость пула	Стандартизация
Сильные социальные связи и плотные сети. Ко-специализация знаний	Реципрокная взаимозависимость	Взаимное регулирование

В последнее время была разработана теоретическая структура, в основе которой лежит интегральный подход. Данный подход основан на теории отношений (*relational view*) межорганизационного конкурентоспособного преимущества и сетевого анализа, так как межкооперативные вертикальные отношения вложены (*embedded*) в горизонтальные связи между фирмами и имеют больше социальный, чем экономический характер.

Теория отношений рассматривает межфирменные отношения как исходную единицу анализа и исходит из того, что фирмы будут развивать и использовать активы, рутины и ноу-хау, что позволит им получить межорганизационное конкурентное преимущество.

Межфирменные отношения имеют два измерения: 1) структура управления как показатель степени вертикальной интеграции (статика), где имеют место трансакции, и 2) процесс управления как показатель уровня совместных действий между фирмами (динамика) [118]. Оба подхода (статический и динамический) с точки зрения структуры и процесса, одинаково важны для понимания и описания комплекса межорганизационных связей.

Поскольку межорганизационная стратегия фирмы рассматривается как выбор структуры управления и процесса её координации, то сравнительное преимущество возникает в результате отношений взаимозависимых фирм. Таким образом, методология анализа развивается в направлении от теории базовых ресурсов фирмы (*resource-based view – RBV*) [119, 120] к теории «отношений» межорганизационного конкурентоспособного преимущества (*relational view*).

Отношенческий подход, который является одной из самых последних попыток объяснения существования сетей и их роли, был представлен Дж. Дайером и Х. Синхом [121]. Следуя традициям исследований в области управления, их работа представляет собой оригинальную компиляцию существующих теорий и попытку объединить траектории развития экономикс, теории базовых ресурсов и экономики трансакционных затрат, особо подчеркивая роль инвестиций, знаний, ресурсов и управления. Дайер и Синх показывают, что «отношенческий» подход к фирме объясняет, как сеть взаимодействующих фирм способна генерировать конкурентные преимущества, распределяемые между всеми участниками сетевого взаимодействия. Такая сеть может стать источником особых рент – особого дохода, создаваемого совместно в процессе обмена отношениями, который не может быть создан каждой отдельно взятой фирмой.

Таким образом, теория отношений рассматривает в качестве единицы анализа не отдельную фирму, а сеть и, следовательно, обеспечивает более логичное представление управлению цепью поставок.

Такой подход отличается от концепции и аргументов эффективности в теории трансакционных затрат Д. Норта и О. Уильямсона [46, 82]. В новой трактовке эффективность организации достигается за счет обеспечения стимулов для создания ценности (т.е. инвестируя в отношения, опосредованные специфическими активами, разделение знания или в объединение комплементарных стратегических ресурсов), которую будет сложно имитировать или копировать со стороны

конкурентов. Следовательно, конкуренция между фирмами заменяется конкуренцией между цепями поставок.

Обобщая вышесказанное, теоретическую структуру исследования кооперативных агропродовольственных сетевых цепей можно представить в виде схемы (рис. 2.6), которая включает четыре блока: 1) структура сети; 2) механизмы координации; 3) окружающая среда; 4) результативность.

1. ***Структура сети.*** Основываясь на концептуальной модели управления цепями поставок, предложенной Д. Ламбертом и М. Купером, конструкция сетевой структуры измеряется тремя показателями: 1) степень горизонтальной интеграции; 2) позиция центральной фирмы в цепи поставок; 3) степень вертикальной интеграции [122].

1. *Степень горизонтальной интеграции.* Увеличение давления розничной торговли вынуждает первичных производителей к установлению горизонтальных кооперативных соглашений с целью увеличения рыночной власти. Горизонтальная интеграция мелких и средних производителей во второй уровень кооперативного бизнеса ведет к развитию обширных деловых сетей. Кооперативы второго ряда могут также устанавливать кооперативные группы и/или межкооперативные соглашения с другими фирмами, увеличивая в результате степень горизонтальной интеграции. Эти сетевые структуры могут облегчить управление местными или региональными кооперативами.

С другой стороны, члены кооперативов участвуют в многочисленных типах взаимосвязей (реципрокных, разделенных и последовательных), которые обусловливаются особенностями предпринимательского процесса (например, могут одновременно являться и клиентами и поставщиками), личными отношениями между членами и сильными социальными связями. Это создает институт доверия, который компенсирует потенциальные внутренние конфликты и оппортунистическое поведение.

2. *Позиция фокальной фирмы в цепи поставок.* В теории сетей положение фирмы в сети является важным, поскольку определяет стратегические действия фирмы и, следовательно, динамику сети. Стратегические действия фирм нацелены на установление их влияния в сети. Таким образом, положение кооператива в агропродовольственной цепи имеет большое значение, так как рационализация цепи поставок устраняет посредников и продвигает фирму ближе к розничной продаже, т.е. первичные производители становятся ближе к конечному

потребителю. Следовательно, можно предположить, что чем выше степень горизонтальной и вертикальной интеграции, тем ближе позиция фирмы к конечному потребителю.



Рис. 2.6. Теоретические рамки исследования агропродовольственных сетевых цепей [113. С. 6]

3. *Степень вертикальной интеграции.* Традиционно, согласно Р. Коузу и О. Уильямсону, вертикальную интеграцию рассматривали

как альтернативу рыночным трансакциям. Поэтому исследования в этой области пытались противопоставить два варианта в рамках исследовательской дихотомии: интернализацию (*internalization*) (вертикальная интеграция) *versus* экстернализацию (*externalization*) (рыночные сделки) действий [81, 83, 123].

Однако новые возможности и функции посреднических структур в рамках вертикальной организации потребовали переосмысления вертикальных рыночных мер или вертикальной координации [124, 125]. Эти промежуточные вертикальные организации рассматриваются как организационные структуры с кооперативным элементом встраивания с различными степенями вертикальной интеграции. В пределах этого континуума (в противоположность традиционной дихотомии) компания может быть расположена в любой точке шкалы, крайними позициями которой являются рыночные сделки и вертикальная интеграция. Компания с философией управления цепями поставок располагается в середине континуума.

2. ***Механизм координации цепи поставок.*** Производство свежей скоропортящейся продукции и глобализация производства и потребления требуют жестко скоординированных цепей, так как поставщики и покупатели оперируют не понятием отдельных отношений, а управляют наборами отношений как портфелем. Процессы интеграции, установление многоуровневых/многофункциональных отношений приводят к разделению информации и формированию обширных и открытых коммуникаций [126].

Таким образом, механизм координации цепи поставок может быть измерен тремя переменными: 1) совместные инвестиции в специфические активы; 2) разделение коммуникаций; 3) совместные действия акторов в цепи.

Согласно типологии взаимозависимости (см. рис. 2.5) в управлении цепями поставок имеет место последовательный тип взаимозависимости, который требует механизмов координации планов, тогда как разделенная (по типу пула) и взаимная (реципрокная) взаимозависимость нуждается в механизмах координации, основанных соответственно на стандартизации и взаимной адаптации. Однако все эти типы взаимозависимости могут одновременно осуществляться в различной степени.

1. *Совместные инвестиции в специализированные активы.* Согласно теории отношений инвестиции в специфические активы могут быть источником конкурентоспособного преимущества [121]. Фирма должна предложить нечто специализированное или уникальное, что-

бы иметь конкурентоспособные преимущества, создавая специализированные ресурсы совместно с другими компаниями. Следовательно, фирмы должны сузить свои предпринимательские действия и концентрироваться на немногих основных компетентностях при увеличении частоты и объема кооперации с другими фирмами.

2. *Разделение коммуникаций.* Исследования в этой области выделяют, в качестве ключевых детерминантов успеха в отношениях покупателя–поставщика, межорганизационную и двустороннюю связь, например при внедрении систем управления качеством агропродовольственной продукции. Чтобы находить совместные решения покупателя–поставщика, фирмы должны разделить и согласовать большее количество информации, связанной с бизнес-планированием.

3. *Совместные действия.* Управление цепями поставок требует совместного принятия решений и планирования взаимосвязанных деловых отношений. Совместное планирование связано с масштабами непредвиденных обстоятельств, следовательно, обязанности и ответственность сторон определены *ex-ante*. Совместное решение проблем связано со степенью разногласий между партнерами, техническими провалами и другими неожиданными ситуациями.

3. ***Окружающая среда.*** Очевидно, что в условиях диверсификации агропродовольственного сектора различные контексты вызывают разнообразные конфигурации цепи поставок, следовательно, необходимо учитывать влияние окружающей среды, в частности размещение производства и экологическую неопределенность.

Географическое размещение сельскохозяйственного производства затрагивает координацию издержек в отраслях, где действия локализованы в непосредственной близости к клиентской базе. Высокая пространственная дисперсия сельскохозяйственного производства и коммерческих процессов рассматривается как важный фактор конфигурации цепи поставок. В частности, в производстве свежей продукции местоположение гарантирует непрерывное снабжение, поэтому функционирование глобальных розничных цепей требует совместных целей с высоким уровнем координации и интеграции методов работы и гибкую, инновационную структуру управления.

Агропродовольственный сектор имеет высокую зависимость от исторических и культурных аспектов. Здесь используются различные системы распределения, правовые и регулирующие нормы относительно упаковки и безопасности продовольствия.

Поведенческая неопределенность цепи поставок связана с тремя факторами: 1) качество продукции; 2) объемы выпуска; 3) временные флуктуации.

В агропродовольственном секторе возникают дополнительные факторы увеличения неопределенности – сезонность производства и наличие скоропортящихся товаров. Все это, вместе с неопределенностью спроса (например, озабоченность потребителей качеством и безопасностью продовольствия, появление GM-продуктов, паника по поводу коровьего бешенства и бычьей губчатой энцефалопатии, птичий грипп и т.д.), делает агропродовольственные цепи трудно предсказуемыми и управляемыми.

При изучении поведенческой неопределенности необходимо учитывать уровень доверия среди партнеров как эффективного механизма контроля в деловых сделках. Потребность выстраивать доверительные отношения среди фирм, вовлеченных в деловые отношения, является ключевым фактором успеха межфирменных отношений. Доверие позволяет партнерам управлять рисками и оппортунистическим поведением, таким образом уменьшая неопределенность.

Несмотря на то что в целом агропродовольственный сектор характеризуется низким уровнем доверия между участниками [127], многие исследователи отмечают, что такие локальные организационные структуры, как кооперативы способствуют укреплению доверия [110, 128].

Сектора, производящие свежую продукцию, сталкиваются с проблемами эффективности, инновационности и гибкости маркетинга, который должен удовлетворять требованиям безопасности и качества продовольствия. Чтобы соответствовать новым вызовам, кооперативный агропродовольственный сектор должен иметь четкую рыночную ориентацию. Это, в свою очередь, требует тесной и интенсивной координации и кооперации среди акторов в цепи поставки в соответствии с SCM-принципами.

Таким образом, чем больше экологическая неопределенность, географическая дисперсия и рыночная ориентация, тем больше потребность вкладывать капитал в специфические совместные активы, разделенные коммуникации и совместные действия среди актеров в цепи поставки, но без потребности в вертикальной интеграции. Это обусловливает необходимость выстраивания собственных стратегий в соответствии с принципами управления цепью поставок.

4. ***Результативность.*** Теоретическая структура включает экономические и финансовые показатели результативности по сравнению с другими индикаторами взаимоотношений поставщиков и покупателей, такие как снижение издержек, увеличение добавленной стоимости и спроса, улучшение качества обслуживания.

Таким образом, предложенная теоретическая модель может быть полезной для исследования различных конфигураций кооперативных сетевых цепей в агропродовольственном секторе, так как позволяет определять структуры управления и механизмы координации агропродовольственных кооперативов в соответствии с принципами управления цепями поставок. Более детальный анализ кооперативных агропродовольственных сетей в современной экономике представлен в следующей главе.

3. ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.1. Между рынками и иерархиями: кооператив как гибридная форма организации трансакций

Экономическому анализу кооперативов посвящено большое количество теоретических и эмпирических исследований. Однако, как это ни парадоксально, кооперативной форме организации практически не уделялось внимания. Кооперативы рассматриваются как «странные» формы, которым нет места в рамках традиционной дихотомии между рынками (с автономными и определенными правами собственности сторон, вовлеченных в трансакции) и фирмами (с правами собственности, объединенными в пределах юридически определенной структуры). На это обстоятельство впервые обратили внимание А. Алчиан и Г. Демсец [129], а позднее Г. Хансманн [130].

Книга Генри Хансманна «Собственность предприятия» [131] вызвала интерес в экономических кругах именно анализом некорпоративных форм организации и помогла увидеть эти организационные формы не как аномалии, а как конкурентоспособные институты, которые формируют неотъемлемую часть рыночной экономики. Хансманн рассматривает фирму как самоорганизующуюся систему взаимосвязей между различными относительно однородными группами заинтересованных лиц, конкурирующих за контроль над квазирентой. Лидирующее положение занимает та группа заинтересованных лиц, которая способна обеспечить эффективное равновесие системы с наименьшими трансакционными издержками, причем в качестве данной группы могут выступать не только акционеры, но и прочие стейкхолдеры (в том числе работники, кредиторы, клиенты и поставщики). Данная трактовка фирмы существенным образом отличается от классических вариантов О. Уильямсона, М. Дженсена и У. Меклинга, которые отводят лидирующую роль только акционерам.

Начиная с конца 1990-х гг. появились научные публикации, посвященные анализу организационных проблем в исследовании кооперативов [17].

Наконец, в конце 1980 – начале 1990-х гг. появились исследования, посвященные гибридным организационным формам, которые не являются ни рынками, ни иерархиями. Концепция «гибридов» была сформулирована в рамках экономической теории трансакционных затрат. Первоначально концепция «гибридного способа управления» была введена О. Уильямсоном [96. С. 281], а впоследствии вдохновила К. Менара и других авторов исследовать кооперативную организацию как гибридную или промежуточную форму [97, 99, 132].

Наконец, в последнее время появились исследования, которые проводят различия между промежуточными и гибридными формами и определяют кооперативы как истинные гибриды [133].

Новые исследования создают возможность переосмыслить природу кооперативов и пролить свет на некоторые их особенности, а также способствуют пересмотру и корректировке методов государственной политики, которая либо придает им особый (привилегированный) статус, либо отождествляет их с интегрированными фирмами.

В данном параграфе рассмотрены аналитические рамки исследования гибридных форм организации, определены их особенности, проведен сравнительный анализ альтернативных структур управления: рынка, иерархии и кооперативов как гибридов.

Аналитические рамки исследования гибридных форм организации

Хорошо известно, что иерархические трансакции совершаются в рамках административной структуры фирмы, а рыночный обмен предполагает случайные контакты между деперсонифицированными агентами. Наблюдение, что существуют различные способы организации трансакций между экономическими единицами, которые основаны на разных формах собственности, не является новым в экономической теории и восходит к А. Маршаллу[1].

Во второй половине 1980 – начале 1990-х гг. появились исследования и публикации в области менеджмента и социологии, посвященные сетям и подобным методам организации, которые не являлись ни рынками, ни иерархиями [124, 134].

[1] См.: *Маршалл А.* Организация производства. Управление предприятием // Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. С. 375–399.

В своей ставшей уже классической и наиболее цитируемой статье о сравнительном анализе экономической организации О. Уилльямсон пишет, что микроэкономическая организация является чрезвычайно сложным комплексом и долгое время не поддавалась системному анализу, который изменился с появлением новых методов исследования, таких как информационная экономика, теория игр, теория агентства и популяционная экология [96. С. 269].

По мнению Клода Менара, введение Уильямсоном в 1991 г. понятия «гибрид» было шагом вперед в этом направлении и позволило проанализировать большой набор эмпирических данных относительно различных способов организации в рамках единой теоретической структуры, которая обеспечила обоснование их возникновения, существования и когерентность их особенностей [99. С. 2][2].

Модель гибридной организации, предложенная Уильямсоном, впоследствии уточненная Менаром и другими авторами, основана на теории трансакционных затрат, которая составляет «жесткое ядро» (*hard core*) новой институциональной экономической теории, т.е. образует исследовательскую парадигму.

В связи с этим закономерно возникает вопрос: почему такое значение придается трансакциям, а трансакционные издержки являются исходным понятием теории организаций? Не означает ли это игнорирование и даже отказ от концепции производственных издержек, а, следовательно, от структурообразующей функции, которую часто выполняет технология?

На эти вопросы дает обоснованный ответ Р. Коуз: «Трансакции имеют значение, потому что их организация в условиях различных типов контрактов и под зонтиком институтов, которые делают их более или менее легко осуществимыми, определяет способность экономической деятельности развиться и использовать в своих интересах разделение труда и специализацию» [135. С. 73].

Коузианская структура помогла объяснять не только существование фирмы, но также ее размер, возможности и внутреннюю организацию. Коуз определил, что фирмы и рынки являются альтернатив-

[2] Понятие «гибрид» Уильямсон использовал уже ранее, в работе «Экономические институты капитализма» (1985), но рассматривал эти формы как преходящие и относительно неустойчивые способы организации. См.: *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

ными институциональными структурами управления трансакциями. Фирма заменяет рынок тогда, когда трансакционные издержки внутренней организации относительно ниже, чем на рынке. В этом смысле, устойчивые границы зависят не только от технологии, но также от затрат и выгод различных организационных альтернатив.

Начиная с Коуза, решение «производить или покупать» стало одной из наиболее исследуемых проблем в современной теории фирмы [136].

Теория трансакционных затрат подчеркивает, что вертикальная координация может быть эффективным средством защиты специфических инвестиционных отношений или смягчения других потенциальных конфликтов в контексте неполного заключения контракта. Теория Коуза способствовала дальнейшему развитию теории фирмы, анализу ее внутренней координации и мотивации. Однако модели, рассматриваемые теорией организации, прежде всего сосредоточивались только на одном из признаков, который отличает рынки от иерархий. Например, Р. Коуз (1937) и Г. Саймон (1951) рассматривали властные отношения между собственником актива и служащими; О. Уильямсон (1985), О. Харт и Дж. Мур (1990) подчеркивали внутреннюю вертикальную собственность активов фирмы; теория принципал-агентстких отношений делала акцент на систему мониторинга и компенсации, чтобы выровнять интересы агентов и принципалов (Б. Хольмстром, 1982).

Как известно, Уильямсон продвинулся дальше в направлении, открытом Коузом, сделав теорию трансакционных затрат функциональной. Его мощная научная интуиция позднее воплотилась в эвристической модели, которая объясняет компромисс между организацией сделки в рамках фирмы (иерархии) и рынка [137]. Модель основана, в частности, на предположении, что в выборе способа управления агенты стремятся минимизировать свои затраты, размер которых определяют следующие признаки, или «атрибуты», трансакций: частота (*F – frequency*), неопределенность (*U – uncertainty*), специфичность инвестиций (*AS – specific investments*). Эта зависимость между трансакционными издержками (ТС) и атрибутами сделок может быть представлена в виде функции

$$TC = f([-] F, [+] U, [+] AS).$$

Знаки указывают направление, в котором изменяются трансакционные затраты, когда переменная увеличивается.

Следующий шаг в построении модели состоит в выборе способа управления (*mode of governance – MG*) этими затратами (рис. 3.1).

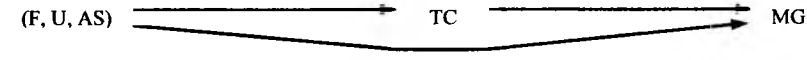


Рис. 3.1. Связь между атрибутами, затратами и управлением трансакциями [99. С. 3]

Позже Уильямсон признал, что теория трансакционных издержек сосредоточилась на изучении полярных форм (т.е. рынков и иерархий) и пренебрегла исследованием гибридов и абстрактным описанием структур управления. «Отношенческие» затраты и компетенции альтернативных способов управления получили меньше внимания, чем атрибуты трансакций.

Уильямсон расширил модель для обобщения и систематизации организационных мер, которые не были ни иерархиями, ни рынками, и назвал их «гибридами» [96. С. 281]. Взяв в качестве ключевой переменной понятие «специфичность активов» (*asset specificity*), которое определяет выбор среди альтернативных способов организации, Он выдвинул идею, что увеличение затрат управления рыночными трансакциями оставляет пространство для межфирменных соглашений, не доводя их до вертикальной интеграции, когда взаимная зависимость становится настолько сильной, что подвергает эти соглашения слишком высокому риску[3]. Поскольку модель достаточно известна, мы опускаем её детали и представим только графическую иллюстрацию, сделанную Менаром (рис. 3.2).

На рис. 3.2 компромисс между тремя альтернативными способами организаций обозначен заштрихованной огибающей линией, которая показывает наиболее приспособленный способ организации трансакций для соответствующего уровня инвестиций. Основная идея состоит в том, что гибридные организации формируют «определенный класс» структур управления, комбинирующих контрактные соглашения и административную «власть» для координации партнеров с целью получения ренты от взаимной зависимости и устранения рисков

[3] Контрактные риски увеличиваются, когда специфические инвестиции создают взаимную зависимость, так как агенты склонны к оппортунистическому поведению, пользуясь преимуществом этой зависимости.

оппортунизма. Роль контрактов в гибридных формах является решающей в координации партнеров и разделении квазиренты. Контракты достигают этих целей через: 1) отбор партнеров; 2) продолжительность отношений; 3) определение количества и качества требований; 4) определение процедур для урегулирования переговоров, когда требуется адаптация *ex post*; 5) спецификацию правил для распределения ожидаемой прибыли от совместных действий.

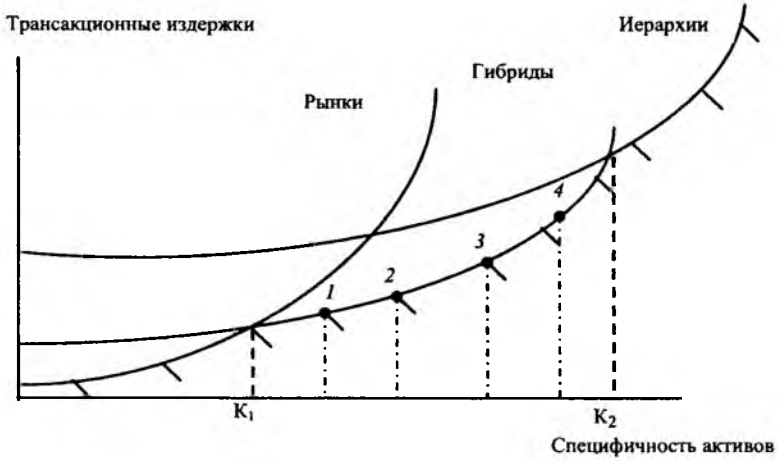


Рис. 3.2. Способы управления трансакциями [99. С. 4; 137. С. 369]: *1* – доверие; *2* – сети; *3* – лидерство; *4* – формальное управление

Поскольку контракты неизбежно являются неполными, стабильность и непрерывность гибридных форм требуют «определенных механизмов, предназначенных для того, чтобы координировать действия, организуя сделки и решая споры» [97. С. 366]. Согласно Менару, основной элемент в архитектуре гибридных организаций – наличие частного управления (или власти), которое «соединяет автономию партнеров с передачей ряда второстепенных решений отдельному юридическому лицу, отвечающему за координацию их действий» [97. С. 366]. Эти властные отношения изменяются в зависимости от сте-

пени формализации и централизации принятия решений в пределах от доверия до формального управления.

Однако чтобы обеспечить полное объяснение того, почему один способ организации трансакций предпочтителен другому, необходимо исследовать их внутренние особенности, оценить их соответствующие преимущества и затраты.

В связи с этим Уильямсон высказал предположение, что каждая форма управления поддерживается различной формой контракта. Это является основным различием между рынками, гибридами и иерархиями в том, как они приспосабливаются к изменяющимся обстоятельствам, и в использовании побудительных и административных инструментов контроля. Уильямсон указывал, что «каждая жизнеспособная форма управления – рынок, гибрид и иерархия – определены синдромом признаков (*syndrome of attributes*)...» [96. С. 271].

Б. Хольмстром и П. Милгром также выдвигают гипотезу, что рынки (внешнее приобретение – *outside procurement*) и иерархии (внутреннее приобретение – *inside procurement*) представляют собой «две альтернативные системы управления стимулами для решения широкого круга задач» [138. С. 972]. Далее они отмечают, что «фирмы используют разнообразие побудительных инструментов в таких системах» и что «все инструменты являются эндогенными переменными в структурировании стимулов» [138. С. 988]. Другими словами, цель, обслуживаемая побудительными системами альтернативных форм управления, состоит в том, чтобы минимизировать затраты между принципалами и агентами. Их система атрибутов управления экономической организацией включает следующие элементы: властные отношения, собственность на активы, стимулы и организационный дизайн.

В этом смысле выбор способа организации трансакций, которые осуществляют передачу прав между сторонами производства или обмена, крайне важен. Затраты этого выбора в значительной степени устанавливают, помимо технологических факторов, как эти действия будут структурированы и, следовательно, фундамент, на котором будут развиваться производство и затраты.

Обобщая различные теоретические подходы к межфирменным организационным формам, А. Грандори и Дж. Соде идентифицировали и систематизировали широкий диапазон механизмов координации и контроля, которые используются для поддержания кооперации между фирмами.

Их систематизация, основанная на экономической теории, социологии, социальной психологии и теории организации включает следующие механизмы:

1) коммуникации, механизмы принятия решений и переговоров;
2) социальную координацию и контроль;
3) интеграцию и связи;
4) общий штат;
5) иерархию и властные отношения;
6) планирование и системы управления;
7) системы стимулирования;
8) системы выбора партнеров;
9) информационные системы;
10) общественную поддержку и инфраструктуру.

Авторы отмечают, что эти механизмы используются в межфирменных соглашениях в различных комбинациях и степени [124].

Кроме того, межфирменные отношения, с точки зрения сочетания этих механизмов, используемых партнерами, могут существенно изменяться в зависимости от степени формализации. Степень, до которой межфирменные отношения управляются и гарантируются в соответствии с формальным контрактом, является другим важным измерением управления. Контрактные соглашения могут использоваться, чтобы регулировать горизонтальную ассоциацию сотрудничающих фирм и/или вертикальный обмен между партнерами.

Таким образом, рынки, иерархии и гибриды должны быть исследованы относительно осуществимых альтернатив, а не с точки зрения отдельной или теоретически идеальной модели принятия оптимального решения. Выбор реальных организационных форм определяется логикой минимизации трансакционных затрат. Организации, которые не являются эффективными, имеют тенденцию исчезать, поскольку их устраняют конкурентоспособные рынки. Согласно Уильямсону, «экономия первого порядка», т.е. эффективная адаптация и устранение неконкурентоспособных форм, является поэтому критической в теории экономической организации [96].

Особенности гибридных организаций

С точки зрения теории трансакционных затрат, рынки и иерархии представляют собой полярные способы управления в одномерном

(*unidimensional*) континууме, в то время как «гибридный способ показывает рыночные и иерархические признаки во всех четырех формах». В частности, гибридная форма характеризуется «полусильными стимулами, промежуточной степенью административного аппарата, показывает полусильную адаптацию обоих видов и работает в полулегитимном режиме контрактации» [96. С. 281].

Основываясь на этом представлении, Менар анализирует большую и аморфную литературу по гибридным формам, включая сети, цепи поставки, франчайзинг, партнерства и кооперативы. Он выделяет три общих признака этих «странных форм»: 1) объединение ресурсов по типу пула; 2) контрактацию; 3) конкуренцию [97. С. 348].

В 2007 г. Менар переосмыслил природу кооперативов как гибридных организаций и определил положение четырех родовых кооперативных структур как промежуточных способов в континууме межу рынком и иерархией [99][4].

Гибридные институциональные соглашения (или промежуточные институциональные альтернативы) представляют собой долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание трансакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников и обеспечивающих адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях неопределенности. Гибридная форма контрактации предполагает применение в условиях ненулевых контрактных рисков особых мер предосторожности, которые поддерживали бы трансакции между де-юре независимыми друг от друга экономическими субъектами. Данная институциональная альтернатива предполагает саморегулирование. При этом важно учитывать, что гибридные формы не являются однородными как с точки зрения форм существования, так и с точки зрения жесткости механизма управления трансакциями. Некоторые из них по своим характеристикам больше напоминают рыночные трансакции, тогда как другие могут восприниматься как внутрифирменные отношения.

---

[4] Ф. Чаддед замечает, что К. Менар был не первым экономистом, кто рассматривал кооперативы как гибридную форму [133]. См. более ранние публикации: *Bonus H.* The Cooperative Association as a Business Enterprise: A Study in the Economics of Transactions // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1986. № 142. P. 310–339; *Shaffer J.* Thinking About Farmers' Cooperatives, Contracts, and Economic Coordination // Cooperative Theory: New Approaches. Washington, DC: USDA, Agricultural Cooperative Services, 1987. P. 61–86.

Основное свойство гибридов состоит в том, что они включают различные и автономные права собственности и связанные с ними права принятия решений по поводу большинства активов, что и делает их отличными от интегрированных фирм. Однако одновременно они приводят к разделению некоторых стратегических ресурсов, требующих строгой координации, которую ценовая система не может обеспечить и, таким образом, отличает их от чистых рыночных форм организации. Первый аспект транслируется в правовой статус гибридов: стороны в этих соглашениях обладают правами принятия решений лишь в крайнем случае. Второй аспект транслируется в общее управление: гибриды похожи на коалицию интересов.

Это соединение автономии и взаимозависимости определяет три отличительные особенности гибридов: 1) объединение ресурсов по типу пула; 2) взаимодействие и координация своих действий в рамках контрактов; 3) сочетание конкуренции и кооперации. Рассмотрим кратко эти аспекты.

Любые гибридные соглашения представляют собой определенную форму взаимозависимости через совместные инвестиции. Гибриды получают развитие, потому что рынки неспособны адекватно связать соответствующие ресурсы, в то время как интеграция уменьшила бы гибкость и ослабила бы стимулы. Поиск ренты обеспечивает основу для принятия взаимозависимых специфических отношений, создаваемых посредством инвестиций, вне зависимости, являются ли данные активы оборудованием, человеческими способностями или фирменным знаком. Однако это объединение ресурсов ограничено определенными трансакциями и касается только некоторых активов, принадлежавших сторонам. Отсюда возникает ряд проблем и последствий.

Во-первых, ключевым вопросом является выбор партнеров. Гибриды – это избирательные, закрытые системы: идентификация партнеров значима.

Во-вторых, сложность распределения задач между партнерами и их координация требуют совместного планирования и управления для того, чтобы контролировать соглашения.

В-третьих, центральным вопросом жизнеспособности гибридов является наличие адекватной информационной системы. Неизбежные асимметрии среди автономных партнеров и риски захвата некоторого количества стратегической информации периодически создают угрозу непрерывности отношений.

Таким образом, объединение ресурсов в гибридах требует автономности партнеров, которую они имели бы в условиях рыночных отношений, без способности управления и контроля, которые обеспечивает иерархия. Следовательно, первая проблема гибридов состоит в том, каким образом они могут обеспечить координацию взаимозависимых инвестиций, не теряя преимущества децентрализованных решений?

Эта проблема частично решается через контракты. «Отношенческие» контракты служат основой для создания «трансакционной реципрокности» (*transactional reciprocity*). Возникающая кооперация, кроме преимуществ, влечет за собой и риски. Преимущества связаны с расширением рыночной доли, передачей компетентностей и разделения ресурсов (например, финансовых). Однако контракты являются неполными и подлежат непредвиденным пересмотрам, так как связаны со специфическими инвестициями, которые часто характеризуются неопределенностью (например, совместные инвестиции в НИОКР). Таким образом, возникает типичная проблема трансакционных затрат. Вторая проблема связана с выбором системы управления, направленной на предотвращение оппортунистического поведения и на минимизацию дорогостоящих пересмотров контрактов.

Гибридные соглашения получают развитие, когда специфические инвестиции распределяются между партнерами, не теряя при этом преимущества принятия автономных решений, в то время как неопределенность делает объединение выгодной альтернативой рынкам. Однако комбинация специфических активов и неопределенности создает риски оппортунистического поведения и микрокоординации. Если присутствует только один признак, управление основывается на контрактных мерах, близких к рыночным формам. Когда в наличии два признака – необходимо жесткое управление. Поэтому, как утверждает Менар, «комбинация оппортунизма, или риска оппортунизма, и микрокоординации, или риска микрокоординации, обусловливает гибридную форму управления трансакциями» [99. С. 7].

Напряженность между контрактными рисками и ожидаемой прибылью от инвестиций во взаимозависимые активы создает стимулы к использованию более сильных способов координации, чем рыночные контракты. Эмпирические исследования агропродовольственного сектора Франции показали, что гибридные организации имеют тенденцию создавать специфические способы внутреннего управления, ко-

торые Менар называет «властными» (*authorities*), подчеркивая их отличие от «иерархий», и которые являются краеугольным камнем в архитектуре гибридов [65, 97, 139]. Их главная особенность состоит в соединении автономии партнеров с передачей второстепенных решений третьему юридическому лицу, отвечающему за координацию их действий.

Присутствие иерархических элементов в контрактных соглашениях отмечалось и раньше, однако Менар подчеркивает, что специфические организационные механизмы преднамеренно разрабатываются партнерами с целью контроля своей сети и управления совместными действиями и поддерживают некоторую симметрию среди участников.

Эмпирические исследования показали, что степень централизации этой власти зависит от степени взаимозависимости среди партнеров, а также от сложности и турбулентности окружающей среды, в которой гибрид контролирует сделки. Так, Е. Райно приводит пример группы владельцев мукомольных фирм во Франции, которые создали собственную торговую марку высококачественного хлеба [140]. Участники данного соглашения используют только отобранные сорта пшеницы, из которой производится мука высшего сорта, а затем отправляется по договору франчайзинга булочным, которые соглашаются на выполнение этих строгих требований. В данном случае возникает риск оппортунистического поведения среди партнеров. Во-первых, возникает соблазн в поставке муки более низкого качества (проблема «фрирайдера»). Во-вторых, некоторые владельцы мельниц являются конкурентами, так как поставляют муку в одну географическую область и имеют стимул привлечь как можно больше хлебобулочных фирм в качестве клиентов. Чтобы контролировать эти договоренности, было разработано сложное внутреннее управление. Контроль над ресурсами, качеством и выполнением контрактов был делегирован автономному юридическому лицу, созданному мукомольными фирмами, которому и принадлежит фирменный знак. Владельцы мельниц создали также внутренний «арбитраж» с целью разрешения конфликтов. В этом стилизованном примере гибридная форма управления координирует партнеров, которые являются равноправными.

Другой французский исследователь Л. Сови проанализировал организационную модель со значительной асимметрией среди партнеров [141]. В этом случае частная фирма разработала торговую марку для консервированных овощей высокого качества. Ресурсы предостав-

ляются фермерами согласно контрактам, которые содержат детализированные требования и условия. Интересным моментом является то, что фирма столкнулась с высокими трансакционными затратами мониторинга тысячи контрактов и фермеров. Для решения этой проблемы была осуществлена сложная организация, в рамках которой производители были сгруппированы в зависимости от типов контрактов, а ведение переговоров и их урегулирование было делегировано совместному комитету. Этот комитет играет ключевую роль, оформляя контракты, организовывая сделки и договариваясь о распределении квазиренты.

Эти и другие многочисленные эмпирические исследования подтверждают идею о том, что у гибридных организаций есть собственная архитектура, отличная от рынков или иерархий. На одном конце спектра, близкого к рынкам, гибриды полагаются на доверие. Решения децентрализованы, и свободная координация осуществляется через взаимное «влияние» и реципрокность. Возникающие отношения не являются просто неформальными: они кодифицируются, чтобы гарантировать непрерывность в сделках, и находятся часто в руках ключевых акторов.

На другом конце спектра некоторые гибриды близки к иерархиям. Стороны сохраняют различные права собственности и могут даже конкурировать между собой. Однако существенная область принятия решений координируется через квазиавтономное юридическое лицо, которое работает как частное бюро с признаками иерархии. Примером могут служить совместные предприятия. Между этими полюсами получают развитие другие формы «власти». «Отношенческие сети» (*relational networks*) были достаточно широко исследованы социологами и экономистами в области теории организации. Из-за возникающих контрактных рисков эти формы нуждаются в более тесной координации и контроле, чем доверие, с формальными правилами и соглашениями между партнерами. В частности, В. Пауэлл исследовал межорганизационное сотрудничество в биотехнологической отрасли [142]. Когда степень неопределенности и спецификации активов увеличивается, возникает необходимость в создании более жестких структур управления, часто под руководством одной стороны.

Таким образом, гибридные формы имеют тенденцию развивать определенные способы управления со значительными различиями в степени контроля над партнерами в зависимости от степени неопределенности и спецификации инвестиций, ставящих сделки под угрозу. На рис. 3.2 эти формы располагаются на интервале между K_1 и K_2.

В своих работах Менар не проводит различий между гибридными и промежуточными формами.

Действительно ли все гибридные структуры являются промежуточными формами? В недавно опубликованной статье «И рынок, и иерархия: теория мотивационных систем гибридных форм управления» Р. Макадок и Р. Кофф высказывают иную точку зрения [143]. Они отмечают, что современная экономическая деятельность становится все более организованной, вплетая элементы иерархий в рыночные трансакции (например, квазиинтеграция) или привнося рыночные аспекты в рамки иерархий (например, властные полномочия). Эти гибридные формы управления, как правило, не рассматриваются в рамках большинства существующих теорий, которые предполагают одномерный континуум между рынками и иерархиями, таким образом, игнорируя истинные гибриды. Иерархии все чаще используют подобные рынку инструменты типа сильных стимулов, схемы трансфертных цен и децентрализованное принятие решений. В свою очередь, некоторые рыночные сделки принимают иерархически подобные признаки, такие как властные отношения и административный контроль. Это означает, что истинные гибридные формы подобны рынку в некоторых измерениях, и подобны иерархии в других. Авторы предлагают таксономию гибридных форм управления, основанных на трех измерениях управления, – власть, собственность и стимулы. Основываясь на «системе атрибутов» Б. Хольмстрома и П. Милгрома, они развивают формальную теорию, предсказывающую, когда данная гибридная форма будет эффективна в урегулировании проблемы принципал-агента.

Фабио Чаддед в статье «И рынок, и иерархия: понимание гибридной природы кооперативов» (2009) замечает, что, в отличие от промежуточных форм, «истинные гибриды» имеют сходство как с рынком, так и с иерархиями, поскольку они смешивают «рыночноподобные» механизмы (например, обособленную собственность и сильные стимулы) с иерархически подобными инструментами (например, административным контролем, властными полномочиями и общим штатом в центральной структуре). С этой точки зрения кооператив должен рассматриваться как истинный гибрид, а не как промежуточная форма. Другими словами, кооперативы имеют собственную архитектуру, которая является отличной от рынков и иерархий.

Чаддед, используя подход Макадока и Коффа, анализирует кооперативы как гибридную, а не промежуточную форму управления, соче-

тающую в себе в различной степени специфические элементы координации и механизмов контроля. Другими словами, кооперативы имеют собственную архитектуру, которая является отличной от рынков и иерархий [133].

Кооператив как гибридная форма организации

Являются ли кооперативы гибридными формами и будет ли анализ гибридов способствовать лучшему пониманию кооперативной организации? Вопрос сложный, так как существует большое разнообразие кооперативных форм, поэтому поиск теоретической структуры для объяснения этого разнообразия организационных мер является нелегкой задачей.

Существует, по крайне мере, три альтернативных подхода к анализу кооперативов, рассмотренных нами ранее: кооператив как фирма, как коалиция и как сеть контрактов.

Центральной проблемой является статус прав собственности и связанный с ними процесс принятия решений. В этом отношении существует широкое разнообразие организационных кооперативных форм. На одном конце спектра, близкого к рыночным отношениям, находятся кооперативы, в которых права собственности отделены от прав принятия решений. В этом случае члены кооператива являются владельцами «паев» и получают выгоды в зависимости от патронажа. Они ведут себя как мелкие акционеры, имея небольшой контроль над управлением кооператива. К такому типу, как правило, относятся розничные и потребительские кооперативы. Следовательно, если права принятия решения в значительной степени изолированы от прав собственности, можно предположить, что члены (патроны) в таких случаях связаны с кооперативом через формы квазирыночных контрактов.

На другом конце спектра располагаются кооперативы, которые находятся в собственности и в управлении своих членов, например фермерские кооперативы. Этот тип имеет тенденцию к сильной координации действий участников в процессе принятия решений по дифференциации товаров или услуг, определении объема выпуска продукции, ведя переговоры с потенциальными покупателями и т.д. Примером может служить компания Savéol, которая предоставляет «зонтик» трем кооперативам и доминирует на рынке свежих томатов во Франции [144]. Кооперативы с тесным членством или квази-

интегрированные кооперативы, а также классические иерархии попадают в эту категорию [145].

Между этими полярными формами существует большое разнообразие кооперативов, особенно традиционных, многоцелевых, которые координируют сеть партнеров. Например, французский кооператив Cana, специализирующийся на производстве домашней птицы, охватывает сеть кооперативов-партнеров – производителей цыплят, скотобоен, переработчиков [99. С. 10].

Очевидно, что внутренний способ управления этими различными институциональными соглашениями в значительной степени изменяется в зависимости от тесноты связей между распределением прав собственности и прав принятия решений. Однако почти все кооперативы объединяет и делает их отличными от интегрированных фирм, а также от чистых рыночных отношений демократический принцип управления: «один человек – один голос», безотносительно к размеру пая.

Способы управления трансакциями, представленные на рис. 3.2, могут быть адаптированы к различным типам кооперативов (рис. 3.3).

Если спецификацию инвестиций в кооперативе рассматривать как ключевую переменную, теория трансакционных затрат прогнозирует, что затраты управления имеют тенденцию повышаться с увеличением специфики актива, но в различной степени согласно типу организационной договоренности.

Как показано на рис. 3.3, различные способы организации кооперативов попадают в промежуточный интервал. Если инвестиции являются высокоспецифичными, то кооператив структурирован и управляется как классическая интегрированная фирма.

Эта типология получила дальнейшее развитие в работе Чаддеда, который проводит сравнительный анализ трех кооперативных форм: торговых ассоциаций, традиционных перерабатывающих (маркетинговых) кооперативов и кооперативов нового поколения. В цитируемой работе Ф. Чаддеда теоретическая база, заложенная О. Уильямсоном (1991), Б. Хольмстромом и П. Милгромом (1994) относительно способов управления как системы признаков (атрибутов), была дополнена набором признаков в систематизации А. Грандори, Дж. Соде (1995) и К. Менара (2004) [133. С. 6].

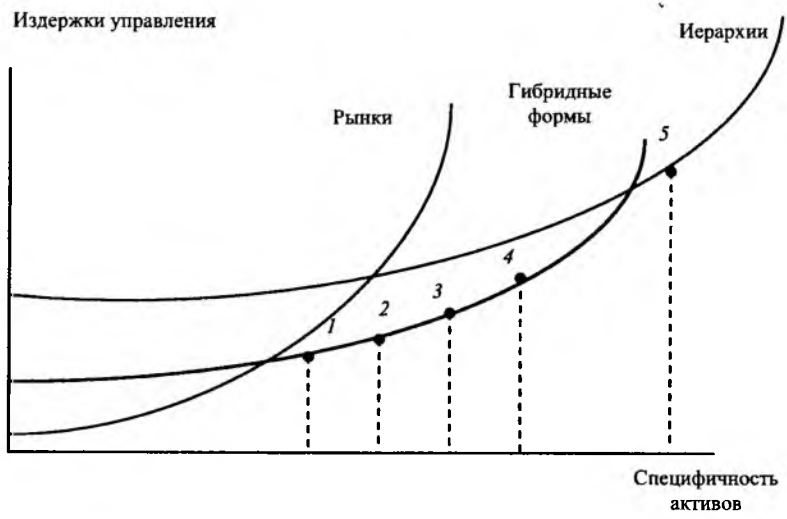


Рис. 3.3. Способы управления кооперативными трансакциями [99. С. 12]:
1 – маркетинговые кооперативы; *2* – многоцелевые кооперативы;
3 – закрытые кооперативы; *4* – квазиинтегрированные кооперативы;
5 – интегрированные кооперативы

Организационная архитектура рынков, иерархий и гибридов

Рынок. В рыночной сделке между фермером и перерабатывающей фирмой стороны сохраняют полную автономию и одинаково нейтральны к риску; фермер владеет, т.е. имеет остаточные права контроля на свои активы, и перерабатывающая фирма владеет активами переработки. Между двумя сторонами отсутствуют властные отношения, централизованные структуры, совместный штат или административный контроль для управления сделкой. Ценовая система обеспечивает сильные стимулы для обеих сторон, чтобы быть эффективными и адаптироваться к изменению рыночных условий.

На рынке с большим количеством акторов идентичность партнеров не уместна, и, таким образом, механизм выбора партнеров не является необходимым. На таком «плотном» рынке нет отношений взаимозависимости между партнерами. Следовательно, затраты пере-

ключения незначительны, если переработчик захочет закупать сырье у другого фермера или если фермер поставить свою продукцию другому перерабатывающему предприятию.

Рыночные сделки поддерживаются согласно закону классического контракта, где «более формальные условия заменяют менее формальные, которые могут породить разногласия» [96. С. 271]. Этот «неэластичный» режим заключения контракта вместе с механизмами инфорсмента третьего лица является вполне удовлетворительным, когда сделки не являются непрерывными между партнерами. Адаптация к нарушениям происходит децентрализованным и автономным способами, поскольку торгующие партнеры реагируют и изменяют свои позиции в ответ на изменение цен и других рыночных сигналов. Говоря словами Уильямсона, преобладает адаптация «*А*». Это мир крайней децентрализации, которая очаровала неоклассических экономистов, начиная с Адама Смита, придумавшего понятие «невидимая рука».

Иерархия. В результате возникновения рыночного фиаско и трансакционных затрат иерархия может заменить рынок. Например, фермер мог бы осуществить вертикальную интеграцию «вперед» в маркетинговый сектор АПК, приобретя активы перерабатывающей фирмы. Переработчик также может вертикально интегрироваться «вверх по течению» и приобрести активы фермы.

В результате появляется интегрированная или объединенная собственность, так как теперь одна сторона (в нашем примере, фермер) имеет остаточные права контроля на активы переработки и фермы. Появляется «видимая рука» менеджера или плановика. Взаимозависимость между активами фермы и переработкой предполагает, что идентичность партнеров имеет значение, таким образом возникает потребность в механизмах выбора партнера.

Поскольку происходит рост масштабов и возможностей фирмы, необходим общий штат и административное управление для координации действий. Административные механизмы управления включают планирование, разделение информации, интеграцию, контроль и системы оценки результативности. Другими словами, скоординированная адаптация (т.е. адаптация «*С*», по Уильямсону) занимает место автономной адаптации («*А*») к непредвиденным нарушениям. Но поскольку власть и централизованное принятие решения заменяют ценовой механизм как систему координации, стимулы в вертикально интегрированной фирме становятся слабыми и возникают бюрократические издержки. Импли-

цитный контракт внутренней организации известен как «сдерживающий» (*forbearance*) внутренние разногласия и не регулируется судебными процедурами. Другими словами, «иерархия представляет собой свой собственный суд в последней инстанции» [96. С. 274].

Кооперативы как гибридные формы

Торговые ассоциации. Поскольку интеграция назад (*backward*) из сферы переработки в сельское хозяйство снижает мотивацию сельскохозяйственных производителей и создает дополнительные издержки управления, а форвардная интеграция из аграрного сектора в переработку часто неосуществима, возникает горизонтальная интеграция фермерских хозяйств, чтобы достичь необходимого эффекта масштаба [6. С. 24].

Коллективная организация, которая сохраняет индивидуальную собственность, и самостоятельность сельскохозяйственных производителей имеют очевидные преимущества в этих обстоятельствах. Преодолевая начальные эффекты «фрирайдера» и коллективные затраты принятия решения, группа фермеров может организовать торговую ассоциацию для совместного заключения контракта с целью установления более выгодных условий торговли с переработчиком. К. Кноебер описывает торговый кооператив следующим образом: «Торговые кооперативы вообще не имеют дело с реальным товаром, например с зерновыми культурами производителей, они не занимаются переработкой или продажами. Их единственная функция состоит в заключении контракта с перерабатывающей фирмой на продажу зерновых культур своих членов» [146. С. 339].

В этом случае права собственности остаются автономными. Каждый фермер и перерабатывающая фирма обладают остаточными правами владения и управления своими активами. Между партнерами не существует отношений властных полномочий. Кроме того, отсутствует административный контроль со стороны центральной структуры, и вход в ассоциацию открыт для всех заинтересованных фермеров.

Иными словами, в условиях чистой рыночной сделки фермеры обязаны подписывать «рыночные контракты» каждый год по поводу поставки своей продукции в торговую ассоциацию. Этот контракт представляет собой формализацию горизонтальных отношений между фермерами. Торговую ассоциацию, таким образом, можно рассматривать как коалицию независимых владельцев активов (т.е. фермеров), которая ограничивает или управляет их действиями с целью получения бо-

лее высоких доходов, чем в том случае, если бы они действовали независимо друг от друга. Кроме того, торговая ассоциация может иметь статус отдельного юридического лица со своим уставом и регламентом, в этом случает она не обязательно должна владеть активами. Первоначальный капитал, необходимый для получения членства, минимален или вообще отсутствует. Фермеры могут также разделить информацию об ожидаемом объеме урожая и качестве продукции с центральным офисом, чтобы облегчить заключение контракта. Может быть выбран один представитель из числа фермеров или нанят менеджер для ведения переговоров и заключения сделки с перерабатывающей фирмой, но ассоциация не является собственником продаваемого товара. Фермеры по-прежнему конкурируют друг с другом и поэтому подчинены сильным рыночным стимулам. Автономная адаптация, поддерживаемая классическим контрактом, присутствует в сильной форме.

Подводя итог, можно сказать, что торговая ассоциация представляет собой кооперативный гибрид, который комбинирует рыночноподобные параметры (например, автономная собственность, отсутствие отношений властных полномочий, сильные стимулы и автономная адаптация) с иерархически подобными формами (например, разделение информации, скоординированная адаптация, формальные горизонтальные соглашения и общий штат).

Перерабатывающий или маркетинговый кооператив. В случае оборонительной или наступательной экономической мотивации фермеры могут принять решение о вертикальной интеграции «вперед», вниз по течению агропродовольственной цепи, чтобы обойти перерабатывающую фирму и создать добавленную ценность. В перерабатывающем (или маркетинговом) кооперативе члены – патроны кооператива объединяют свои ресурсы и капитал, чтобы инвестировать в переработку продукции. Фермерская продукция в этом случае подвергается хранению, сортировке, переработке и/или реализуется кооперативом. Сельскохозяйственные активы по-прежнему являются собственностью фермеров и автономны, а кооперативный перерабатывающий завод – совместная собственность членов. В этом случае организационная форма не представляет собой чистую вертикальную интеграцию (или иерархию), так как сельскохозяйственные активы и активы переработки не находятся под контролем отдельного юридического лица с интегрированной собственностью. Как указывал Г. Бонус, «члены остаются экономически независимыми: они не объединяют свои действия в одну

большую фирму» [145. С. 312]. Скорее, перерабатывающий кооператив может рассматриваться как совместное предприятие или альянс [147]. Поскольку члены кооператива остаются независимыми, они все еще подчинены сильным рыночным стимулам.

Механизмы, используемые кооперативом для привлечения членского капитала и объема инвестиций, могут быть различными в зависимости от типа перерабатывающего кооператива. Вообще традиционные кооперативы, как правило, устанавливают незначительный паевой взнос и поэтому зависят от пассивного внутреннего создаваемого капитала. Паевой фонд может быть сохранен и размещен на счетах членов или в неделимом фонде (*retained earnings*). Другая особенность традиционных перерабатывающих кооперативов – это политика открытого членства; демократическая процедура принятия решений.

Поскольку фермеры теперь совместно владеют активами переработки, они имеют формальную власть (полномочия) или остаточные права контроля. Фактическая власть или эффективное управление зависят от переменных организационного дизайна, таких как размер и дифференциация членства, корпоративных методов управления и обязательств членов, но они обычно сдерживаются агентством и коллективными затратами принятия решений [131]. В конечном счете, степень властных полномочий и контроля членов в кооперативе – это эмпирическая проблема и может изменяться в широких пределах в рамках конкретных кооперативов.

Как правило, члены перерабатывающего кооператива нанимают агента (генерального директора), чтобы управлять бизнесом, который, в свою очередь, нанимает штат в центральной структуре (аналогично иерархии). Кроме того, административные механизмы – планирование, информация, интеграция и системы контроля – используются для координации действий в центральном офисе, а также координации взаимозависимости среди членов, между членами и кооперативом. Комплекс взаимозависимостей, присутствующий в большинстве кооперативов, включая пулы, последовательные и реципрокные, предполагает или обусловливает потребность в комбинации нескольких типов механизмов координации, которые были описаны во 2-й главе. Возможно, что еще более важно, административный контроль необходим, чтобы смягчить оппортунистическое поведение членов и агентов в центральном офисе.

Эта гибридная кооперативная структура объединяет автономию с координированной адаптацией. Автономная адаптация происходит,

прежде всего, на уровне фермы, поскольку независимые фермеры реагируют на цену и другие рыночные сигналы, используя местное, определенное знание. Скоординированная адаптация присутствует и на уровне переработки, и между уровнем переработки и уровнем фермы как результат взаимозависимостей, которые происходят из объединения ресурсов и объединенных инвестиционных решений в определенных активах. Согласно Менару, уровень централизации и степени, до которой механизмы координации используются, зависит от специфики совместных инвестиций и последовательных взаимозависимостей.

Подобно торговой ассоциации, образуется отдельное юридическое лицо перерабатывающего кооператива. Они формализуют контракты, устанавливают устав и регламент. В дополнение к формальному горизонтальному соглашению перерабатывающий кооператив мог бы ввести контракт, чтобы регулировать вертикальные взаимозависимости с членами.

Так как специфические инвестиции членов кооператива приводят к взаимной зависимости, отношения требуют непрерывности. Жесткость и негибкость классического контракта являются неподходящими в этой ситуации, поскольку они препятствуют адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Следовательно, в этом случае более оптимальным является режим неоклассического контракта. Таким образом, перерабатывающий кооператив представляет собой гибридную форму, сочетая некоторые рыночно-подобными признаки (сильные стимулы, отсутствие механизма выбора партнера и автономная адаптация) с иерархически подобными механизмами (формальная власть, административный контроль, общий штат в центральном офисе).

Кооператив нового поколения. В 1980-е гг. сельскохозяйственные кооперативы начали изменять свою традиционную структуру, преобразуясь в кооперативы нового поколения, которые способствовали решению пяти традиционных проблем кооперативной собственности. Такие кооперативы, находящиеся в собственности сельскохозяйственных производителей и ориентированные на создание добавленной ценности и получение ренты, получили широкое распространение в США, Канаде и Западной Европе [18]. Модель кооператива нового поколения вводит права собственности в форме прав поставки, которые являются передаваемыми среди определенной группы членов-патронов. Определяющие организационные характеристики этой «нетрадиционной» модели включают: 1) ограничение прав собственности членов-патронов; 2) ограниченное членство; 3) обязательства

вложения значительных первоначальных инвестиций в права поставки пропорционально патронажу; 4) управление правами поставки обязательными юридическими маркетинговыми соглашениями.

Подобно традиционному перерабатывающему кооперативу, описанному выше, права собственности автономны, но члены кооператива имеют значительно больше капитала. То есть объём инвестиций члена в кооперативном предприятии, больше, чем в предыдущей модели. Однако эта модель потеряла чистый вертикальный способ интеграции с объединенной собственностью. Также подобно предыдущей модели, кооператив нового поколения принимает административный контроль и общий штат в центральной структуре. В силу значительных объёмов рискового капитала члены кооператива имеют больше стимулов контролировать агента. Кроме того, передаваемость и значительные объемы прав поставки обеспечивают механизмы оценки результативности управления. Побудительные стимулы на уровне фермы продолжают быть сильными, поскольку независимые фермеры конкурируют друг с другом и пытаются справляться со все более изменчивой предпринимательской окружающей средой.

В кооперативе нового поколения членство ограничено определенной группой фермеров-инвесторов, т.е. вход новых членов не свободен, поскольку вводятся механизмы выбора партнера. Вход нового члена требует и приобретения прав поставки, и одобрения правления кооператива. Кроме того, заключаются и оформляются унифицированные контрактные соглашения с членами, формализующие трансакционные отношения между членами и их перерабатывающим кооперативом. Это контрактное соглашение передает права принятия решений на кооперативное юридическое лицо относительно количества, качества, выбора времени поставки, оценки механизмов и штрафов, связанных с несоблюдением контракта, и т.д. Другими словами, автономная адаптация ослаблена, тогда как скоординированная адаптация усилена. В результате большинство решений носит централизованный характер.

Даже при том, что кооперативы нового поколения демонстрируют некоторые признаки иерархического управления – формальные властные полномочия, административный контроль, общий штат, координированную адаптацию в сильной форме и высокую степень формализации и централизации, они все-таки сохраняют некоторые рыночно-подобные признаки, включая автономную собственность, сильные стимулы и промежуточный уровень автономной адаптации.

Сравнительный анализ различных способов управления: рынков, иерархий и кооперативов на основе расширенного набора признаков, представлен в итоговой табл. 3.1[5].

Таблица 3.1

Рынки, иерархии и кооперативы как системы признаков [133. С. 25]

Механизмы/ инструменты	Рынок	Торговые ассоциации	Перерабатывающие кооперативы	Новая генерация кооперативов	Иерархии
Права собственности	Автономные права собственности	Автономные права собственности (–) уровень членских инвестиций (+)			Совместные (унифицированные)
Властные отношения	0	0	++	++	++
Побудительные стимулы	++	++	++	++	0
Административный контроль: планирование информация интеграция мониторинг	0	0 + 0 0	++	++	++
Общий штат (центральная структура)	0	+	++	++	++
Отбор партнеров	0	0	0	++	++
Адаптация «А»	++	++	++	+	0
Адаптация «С»	0	+	+	++	++
Контрактация	++	++	+	+	0
Степень формализации: ассоциация (горизонтальная) обмен (вертикальный)	0 0	++ 0	++ +/++	++ ++	++ ++
Степень централизации	0	+	+/++	++	++

Примечание. «++» – сильная степень; «+» – полусильная степень; 0 – слабая степень.

[5] Эта таблица основывается и расширяет таблицу О. Уильямсона [96. С. 281].

Предложенная теоретическая структура позволяет определить способ управления кооперативами и должна помочь лучшему пониманию их дифференциации и типологии, объясняет возникновение одних и преобладание других форм. Подход с точки зрения теории трансакционных затрат позволяет пролить свет на вопрос, что делает организацию кооперативных трансакций более адекватной и, следовательно, более успешной, чем использование рыночных отношений или объединение в рамках интегрированной фирмы.

Ответ имеет политический аспект. В частности, это касается вопроса о статусе кооперативов. Стандартная антимонопольная политика основана на противопоставлении рынков и фирм (иерархий). В принципе, фирмам разрешают свободно развивать свою деятельность, пока они соответствуют некоторым «правилам игры», главным образом, если:

1) они соблюдают определенные принципы в процессе взаимодействия, в частности не создают коалиции;

2) их действия не угрожают «нормальным» структурам рынка, т.е. структурам, которые гарантируют непрерывность конкуренции. Поэтому развитие стратегий, которые генерируют рыночную власть выше определенного уровня, запрещено.

Большинство кооперативов (за исключением потребительских или торговых кооперативов) бросают вызов двум основным правилам, особенно первому. Действительно, они четко формируют коалицию юридически автономных акторов, как правило, с целью захвата рыночной доли. Важное следствие, активно обсуждаемое во многих странах Европейского союза, состоит в том, что относительно теории, на которой основана политика конкуренции, кооперативы являются аномалиями, допускаемыми по политическим причинам, но которые экономическая политика должна запретить.

Подобного рода политические решения игнорируют самую причину, по которой возникают нестандартные формы организации, такие как кооперативы, или, более широко, гибридные формы.

Подводя итог, можно сказать, что незнание специфической природы кооперативов или гибридных форм организации имеет важные последствия. Это типичный пример того, каким образом институциональная окружающая среда может оказать существенное влияние на выбор способов организации и на последствиях этих выборов с точки зрения экономической эффективности и социального благосостояния.

Таким образом, методология институционализма, и, в частности, теория трансакционных затрат дают возможность лучше понять природу и особенности кооперативов, в отличие от стандартного неоклассического подхода, который рассматривает сущность организаций через производственную функцию. Аналогично теория принципал-агентских отношений также не дает убедительного обоснования возникновения, развития и многообразия кооперативных форм.

Новый подход создает плодотворные перспективы и инструменты для исследования особенностей кооперативов в терминах способов управления, поскольку предполагает, что гибриды не являются второстепенными формами, а находятся «в самом сердце динамичной рыночной экономики» [99. С. 15].

С точки зрения позитивной экономики это позволяет понять, почему и когда определенные способы организации кооперативных трансакций предпочтительнее других. С позиций нормативной экономики – дает возможность определить, какие формы должны быть выбраны или изменены и в каком направлении. В этой связи теоретический и политический статус кооперативов должен быть переосмыслен.

3.2. Кооперативные сети и макроиерархии

Сельскохозяйственные кооперативы имеют сильные рыночные позиции в агропродовольственных отраслях во многих странах, о чем свидетельствуют данные, представленные в табл. 3.2.

В последние десятилетия произошли существенные изменения в условиях конкуренции, распределения рыночной власти и в структурах управления агропродовольственных цепей. Балансируя между вертикальными рыночными структурами, кооперативными принципами и иерархическими структурами управления, кооперативы вынуждены повышать свою конкурентоспособность, адаптировать инновации и бороться за выживание. Они используют альтернативные структуры управления, новые финансовые инструменты и организационные формы. Следовательно, некоторые традиционные кооперативные черты модифицируются или исчезают.

Конкурентоспособность сельскохозяйственных кооперативов является интересным феноменом, ставящим в тупик многих исследователей, которые полагают, что кооперативы существенным образом отличаются от классических фирм, ориентированных на получение

прибыли, и не имеют перспектив для своего развития. Кроме того, влияние современных кооперативов на агропродовольственный сектор не получило полного и всестороннего анализа.

Таблица 3.2

Рыночные доли сельскохозяйственных кооперативов в ЕС (1997) [148. С. 29] и США (2002) [149. С. 8], %

Страна	Молоко	Фрукты и овощи	Мясо	Снабжение ресурсами	Кредит	Зерновые культуры
Бельгия	50	70–90	20–30			–
Дания	93	20–25	66–93	64–59		87
Германия	55–60	60	30	50–60	–	–
Греция	20	12–51	5–30			49
Испания	35	15–40	20	–	–	20
Франция	49	35–50	27–88	50–60	–	75
Ирландия	100	–	30–70	70		69
Италия	38	41	10–15	15	–	15
Люксембург	80	–	25–30	75–95	–	70
Нидерланды	82	70–96	35	40–50	84	
Австрия	90	–	50	–	–	60
Португалия	83–90	35	–	–	–	–
Финляндия	94	–	68	40–60	34	–
Швеция	99	60	79–81	75	–	75
Великобритания	98	35–45	20	20–25	–	20
США	83	19	13	13–45		38

В современных условиях развитие агропродовольственного сектора показывает, что кооперативные организации могут формировать конкурентоспособные агропродовольственные сети, которые способствуют сокращению трансакционных затрат, обеспечивают трансферт знаний и обмен ресурсами.

С помощью сетевого подхода изучаются различные структурные конфигурации, формирующиеся из сетей фирм на рынках.

Сетевому аспекту кооперативов не уделяли должного внимания, которого заслуживает эта предпринимательская форма. До настоящего времени только несколько исследований, посвященных сетям, сосредоточились на агропродовольственных кооперативах как единице анализа [150, 151].

В последнее время появились работы, анализирующие кооперативные сетевые цепи в производстве мясомолочной, винной и растениеводческой продукции [152].

Среди последних публикаций наибольший интерес представляет коллективная монография «Вертикальные рынки и кооперативные иерархии. Роль кооперативов в агропродовольственной отрасли», открывающая возможности междисциплинарного исследования сетевых форм организации кооперации в области теории индустриальной организации, финансов, экономической социологии, сетей и политической теории [153].

В качестве единицы анализа рассматривается не фирма, как в неоклассической парадигме, и не трансакция, как в рамках новой институциональной доктрины. Единицей анализа выступают «отношения» или «организация», что обусловливает формирование новых теорий, новой методологии и новых эмпирических данных. В частности, социология выработала целый арсенал методов, который могут обогатить инструментарий экономической науки. Социальные методы исследования сети являются количественными и хорошо развитыми, специально для анализа межличностных и межфирменных отношений.

В условиях современного рынка кооперативы, взаимодействуя с другими организациями (кооперативами и фирмами, находящимися в собственности инвестора), формируют различные структуры: товарищества, коалиции, стратегические альянсы, федеральные структуры, кластеры и другие более сложные формы. Кооперативы могут участвовать в местных, региональных, национальных и международных сетях.

Сетевая природа кооперативной формы может быть прослежена на двух уровнях: во-первых, по отношению к своим членам, сельскохозяйственным производителям, и, во-вторых, на уровне межорганизационных сетей – участие в федеральных структурах и в других сетях с кооперативами и фирмами, находящимися в собственности инвестора.

На первом уровне кооператив представляет собой механизм, который сочетает стимулы рынка с преимуществами коллективных действий [6].

На втором уровне кооперативы формируют межорганизационную сеть, т.е. способ регулирования взаимозависимостей между фирмами, который отличается от агрегации этих единиц в рамках одной фирмы и от координации посредством рыночных сигналов [124].

Поскольку кооперативная организация строится на принципах солидарности (*solidarity*), альтруизма (*altruism*), лояльности (*loyalty*), реципрокности (*reciprocity*) и доверия (*trust*), ряд авторов высказывают предположение, что кооперативы имеют преимущества в форми-

ровании и/или участии в таких сетях [92]. Последние две предпосылки особенно важны, так как кооператив создается и развивается в определенном историческом контексте, а участники сохраняют свою независимость, «реципрокность» и «доверие» в пределах членства и тем самым определяют эволюционный путь развития кооператива. Зависимость от предшествующего пути развития (*path dependence*), т.е. зависимость текущей реализации социально-экономического процесса от предыдущих состояний, вплоть до самых первоначальных условий, имеет значение, так как в историческом контексте кооператоры формируют взаимно последовательные ожидания, которые позволяют координировать индивидуальное поведение без централизованного руководства [154].

Эволюционное развитие кооперации и координации создает специфическую макрокультуру, которая является одним из ключевых факторов развития аграрных отношений во многих странах.

В функционировании сети две особенности кооперативов являются существенными: реципрокность (*reciprocity*), доверие (*trust*) и зависимость от предшествующего пути развития (*path dependence*). Эти особенности, наряду с *взаимосвязанным управлением* (переплетением директоратов), являются ключевыми факторами эффективности кооперативных сетей.

Экономическое развитие в настоящее время трактуется не как неизбежный результат общественных и частных инвестиций в инфраструктуру и образование, а скорее как результат развития юридических и социальных норм, которые способствуют формированию предпринимательского климата и облегчают кооперацию. Мотивация индивидуумов и групп в сельских сообществах, связанная с адаптацией новых технологий и новых форм организационной деятельности, является основным фактором экономического успеха.

Исследования и публикации по экономической теории организации, стратегическому менеджменту и корпоративным финансам сосредоточиваются на институтах, организационном дизайне, управлении и инновациях. В частности, отмечается, что важным фактором организационной результативности является распределение прав собственности и управления.

Французский исследователь европейской системы агробизнеса Л. Сове определяет сети «как набор двух или более взаимосвязанных бизнес-отношений, в которых фирмы, участвующие в сделках, явля-

ются коллективными акторами» [151. С. 1–2]. Ключевым понятием здесь является концепция «коллективных акторов», а следовательно, коллективных действий. В предыдущем разделе мы рассматривали сети как комбинацию структур управления с многоуровневыми вертикальными и горизонтальными отношениями. Сове определяет сетевое управление как институциональную матрицу, которая заключает в себе конфигурации многоэтапных предпринимательских соглашений [151. С. 3]. Поэтому сетевой дизайн в институциональном и организационном аспекте определяет конкурентоспособность сети и связан с выбором конкретного содержания и архитектуры предпринимательских отношений.

Под сетью понимается совокупность позиций, а не индивидов, и результирующая модель отношений между позициями может быть представлена как тип структуры. Важным достижением сетевой теории стало также представление о связях между позициями сети как потоках ресурсов. Это позволило совместить процедурные разработки сетей с теорией обменов. Таким образом, сеть включает три компонента: 1) совокупность позиций; 2) связи-отношения; 3) потоки ресурсов.

На основе эмпирического анализа французского агропродовольственного сектора Сове рассматривает стилизованную кооперативную сеть.

Кооперативная сеть – сеть с тремя уровнями, организованная независимыми сельскохозяйственными производителями, их кооперативами и двумя субсидиарными компаниями. В основании этой сети более ста высокоспециализированных производителей свежих томатов, которые инвестировали в строительство и оборудование теплиц. Эти производители являются членами-патронами двух кооперативов, отвечающих, главным образом, за технические аспекты производства и сортировку продукции. Кооперативы, в свою очередь, инвестировали в новое упаковочное оборудование, в системы контроля и инфорсмента качества, создав две венчурные фирмы, одна из которых представляет собой специализированную компанию для поставки высокотехнологических ресурсов и осуществляет интегральную биологическую программу контроля за вредителями растений. Вторая фирма осуществляет контроль над производственным процессом, продажами и маркетингом. Эта венчурная компания является владельцем торговой марки (рис. 3.4).

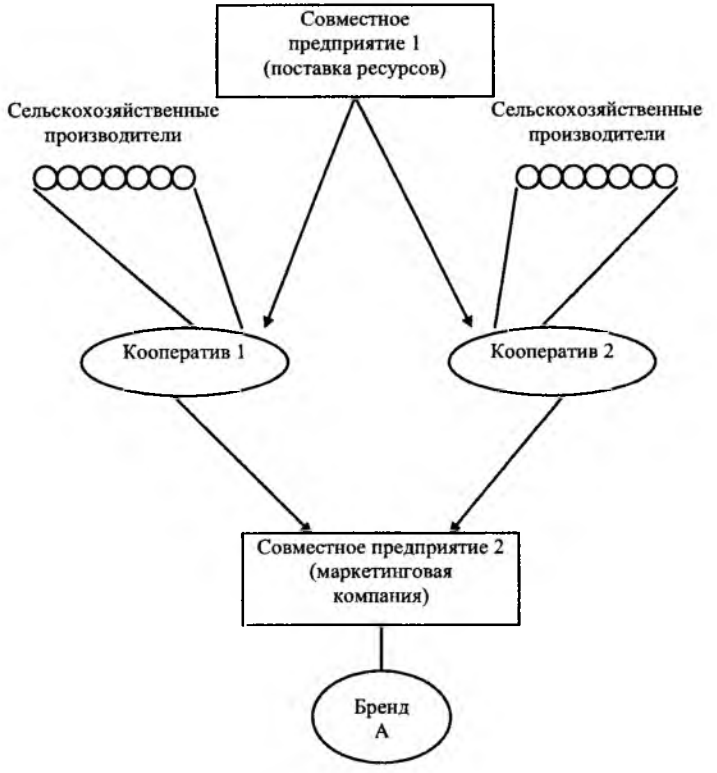


Рис. 3.4. Стилизованная модель кооперативных агропродовольственных сетей [151. С. 6]

Рассмотрим некоторые конфигурации кооперативных сетей, которые сформировались в агропродовольственном секторе развитых стран: макроиерархии и кластеры.

Макроиерархии

Система сельскохозяйственной кооперации в агропродовольственном секторе по своей сути представляет собой сетевую форму организации. Анализируя федеральную и региональную структуру управления сельскохозяйственной кооперации, С. Лазарини, Ф. Чеддед и М. Кук используют понятие «макроиерархии» [110. С. 17].

Макроиерархии – это иерархические структуры связанных между собой организаций, которые выступают как агенты, совместно координируя свои действия через многократные «слои» собственности. Специфическим примером макроиерархии является система сельскохозяйственной кооперации, организованная на федеральном уровне. В системе федеральной сельскохозяйственной кооперации патронами являются члены локальных (местных) кооперативов, которые, в свою очередь, являются членами региональных кооперативов.

Региональные кооперативы могут формировать межрегиональные организации. В результате федеральный кооператив структурирован посредством последовательных слоев собственности (рис. 3.5). Так как кооперативы, определяемые в соответствии с остаточными правами, находятся в собственности и управлении своих членов-патронов, следовательно, вертикальные связи между последующими слоями федеральной кооперативной структуры связаны между собой трансакциями и отношениями собственности.

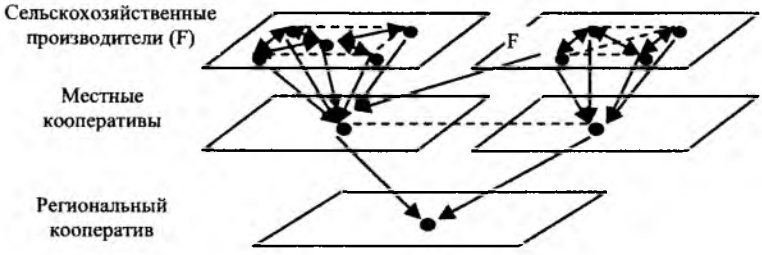


Рис. 3.5. Пример макроиерархии: федеральная кооперативная структура [110. С. 18]

Назначение кооперативной собственности ранее уже объяснялось как стратегия минимизации трансакционных затрат, которая является источником создания ценности, связанной с последовательными взаимозависимостями. Когда фермеры владеют и, следовательно, управляют сельскохозяйственным кооперативом, они избегают потенциальных ситуаций оппортунистического поведения ограбления, являющихся результатом локальной и временной специфики актива. Например, формируя кооператив, фермеры могут вложить капитал в оборудование для хранения и переработки молока, таким образом избегая влияния секторов, лежащих «вниз по течению» агропродо-

вольственной цепи, на снижение закупочных цен, учитывая скоропортящийся характер сельскохозяйственной продукции. Кроме того, заключение рыночных контрактов является дорогостоящим, когда фирма владеет лучшей информацией, чем ее клиенты (или наоборот).

Когда фирма знает больше о качестве продаваемого продукта (т.е. речь идет об ассиметричной информации), возникает стимул поставить продукцию более низкого качества. В этом случае клиентская или патронажная собственность уменьшает стимул фирмы эксплуатировать свое информационное преимущество. Г. Хансман объясняет формирование потребительских и сельскохозяйственных снабженческих кооперативов на основе именно этих проблем [131].

Следует обратить внимание, что во многих сельскохозяйственных кооперативах существуют многочисленные последовательные взаимозависимости, так как фермеры могут продавать свою продукцию сбытовому или перерабатывающему кооперативу (например, молоко) и приобретать в снабженческом кооперативе производственные ресурсы (например, семена и удобрения). Эти взаимозависимости не классифицируются как реципрокные (взаимные), потому что эти трансакции не обязательно осуществляются одновременно, за исключением тех случаев, когда кооператив «связывает» услуги (например, приобретение продукта и техническая поддержка) и продукты (например, сельскохозяйственные ресурсы). Как говорилось выше, контрактные риски, созданные этими последовательными сделками, обусловливают возникновение сельскохозяйственных кооперативов, которые приобретают права управления (или планирования) распределением ресурсов через последовательные стадии цепи поставок.

В дополнение к этим последовательным взаимозависимостям, федеральные кооперативные структуры также характеризуются объединением по типу пула и/или реципрокными взаимозависимостями своих членов (или кооперативов) в пределах одного горизонтального слоя. Например, индивидуальные члены в пределах того же самого слоя сохраняют автономное принятие решений, но объединяют свои финансовые и производственные ресурсы, чтобы создать структуру более высокого уровня для развития связанного бизнеса, поэтому характеризуются взаимозависимостью по типу пула. Такая многоуровневая структура определяет общие стандартизированные правила коммерциализации продукции, приобретаемых ресурсов, передачу информации и разделение остаточных прав между членами кооператива.

Г. Бонус определяет локальный кооператив как «социальную группу» с «корпоративным духом» [145]. Формирование реципрокных взаимозависимостей среди фермеров в местных кооперативах объясняется как следствие близкого личного знакомства и сильных социальных связей, которые характерны именно для сельских сообществ. В этих обстоятельствах члены кооператива используют совместное принятие решений для координации своих действий, т.е. взаимные регуляторы. В результате компоненты предпринимательских отношений и собственности вертикальных связей «вложены» (*embedded*) в сеть личных отношений между членами. Эти социальные привязанности могут способствовать появлению доверия, которое имеет тенденцию нейтрализовать потенциальные внутренние конфликты и оппортунистическое поведение. Другими словами, реципрокные взаимозависимости оказывают позитивное влияние на вертикальные сделки между слоями.

Некоторые кооперативы имеют опознавательную основу (идентификационную базу) членов-патронов, которые склонны показывать личную стратегическую информацию своему кооперативу (и наоборот) [155]. Фермеры также могут быть членами более чем одного местного кооператива, как в случае, представленном на рис 3.2. Буквой *F* обозначен сельскохозяйственный производитель (фермер), который способствует совместной координации местных кооперативов, входящих в региональный кооператив более высокого уровня. Поэтому анализ вертикальных «слоев» собственности между организациями предполагает рассмотрение взаимозависимостей вовлеченных фирм в пределах одного слоя, которые могут иметь характер либо пула, либо реципрокный. Слои, которые образуют основание иерархической структуры, вероятно, представляют более высокую степень реципрокных взаимозависимостей из-за социальных взаимодействий между индивидуальными членами. Таким образом, понятие макроиерархии, основанное на структуре сетевых цепей, помогает достигнуть одновременной оценки этих взаимозависимостей и их влияния на природу отношений собственности.

Кроме того, кооперативы второго ряда могут формировать кооперативные группы, или межкооперативные структуры (соглашения), с другими фирмами, что приводит к установлению обширных деловых сетей. Это подразумевает большое разнообразие отношений, прежде всего, горизонтального характера (т.е. между акторами на том же са-

мом уровне цепи), ранжированных от формальных правовых форм до отношений, основанных на социальных компонентах, таких как доверие или власть, как предполагает теория сетей [117, 134].

Кооперативные сети в свиноводстве Дании

Примером макроиерархии является свиноводческая отрасль в Дании, которая развивалась по пути организации кооперативной сети.

После резкого снижения мировых цен на пшеницу в 1870 г., Дания превратилась из экспортера в импортера пшеницы. Это было связано с быстрым ростом экспорта зерна из Соединенных Штатов и России, а Суэцкий канал облегчил торговлю с Индией и Австралией. В результате цены на зерно упали почти в два раза и достигли своей низшей точки в 1895 г.

В отличие от Германии, Франции и Италии, которые проводили протекционистскую политику через экспортные субсидии и тарифы, Дания в ответ на усиление конкуренции со стороны заокеанских производителей провела коренную перестройку сельского хозяйства. Произошел заметный сдвиг от растениеводства к животноводству, причем в развитии молочного животноводства и свиноводства большую роль сыграло кооперативное движение. Датская животноводческая продукция утвердилась на рынках Великобритании и Германии. Это был период, когда в Дании стали появляться кооперативные скотобойни и молочные кооперативы.

Пример Дании показал, что кризису можно противостоять, приспособив структуру сельскохозяйственного производства к новой ситуации, и таким образом заложить основу процветания аграрного сектора, который стал вносить важный вклад от экспорта в общеэкономический прогресс. Воспользовавшись низкими ценами на импортное зерно, Дания развила высококонкурентное животноводство и эффективные кооперативные сбытовые структуры.

Интересно, что, проводя свою аграрную политику в рамках ЕС, Дания постоянно выступает против программ целевой помощи в национальном масштабе, которые нарушают конкурентную среду внутри сообщества, всегда оказывает давление с целью добиться как можно более быстрой отмены денежных компенсационных выплат. Проблемы экологии и защиты окружающей среды заставили Данию принять наиболее строгие в ЕС меры контроля за использованием агро-

химикатов и за уборкой навоза. Среди стран ЕС сельскохозяйственный сектор Дании по-прежнему является наиболее конкурентоспособным, в то время как страны с долгой историей протекционизма испытывают определенные трудности со своими недостаточно эффективными аграрными структурами.

Эволюция отрасли уходит своими историческими корнями в движение Грундтвига конца XIX в.[6] В 1844 г. Грундтвиг организовал «народное движение», связанное с формированием «народных школ», которые занимались образованием сельского населения. Школы способствовали формированию социального единства и кооперативного движения, развитию организационного знания и макрокультуры.

14 июля 1887 г. 500 фермеров сформировали первую совместную скотобойню в г. Хорсенсе. На протяжении последующих 150 лет своего существования кооперативное развитие Дании переживало периоды бума и депрессии. Существенное влияние на развитие кооперативов оказали такие институты, как права собственности, контрактное право и государственная политика, наряду с общими факторами, характеризующими предпринимательскую окружающую среду.

Сегодня производство свинины в Дании характеризуется тремя уровнями сетей «за воротами» семейной фермы: первичный кооператив, федеральная кооперативная структура и сеть политических организаций. Все уровни объединены между собой.

Кооперативы «первого звена» покупают продукцию у фермеров и могут производить его первичную обработку; кооперативы «второго звена» могут координировать сбыт продукции кооперативами «первого звена» и осуществлять дальнейшую переработку. Как видно из данных, приведенных в табл. 3.3, через сельскохозяйственные кооперативы в Дании реализуется подавляющая часть агропродовольственной продукции.

В производстве молока и свинины кооперативы традиционно играют очень важную роль, покупая молоко у фермеров и после его сепарации возвращая им снятое молоко для кормления свиней и телят. Кооперативы владеют также многими скотобойнями.

Основной целью сбытовых кооперативов является деятельность в интересах своих членов, заключающаяся в более эффективном сбыте продукции и в достижении более сильной рыночной позиции.

---

[6] Николай Фредерик Северин Грундтвиг (1783–1872) – датский священник, писатель и философ, одна из ключевых фигур в истории Дании.

Таблица 3.3

Сельскохозяйственная продукция, реализованная через кооперативы в Дании [156. С. 109]

Сельскохозяйственная продукция	Процент реализации
Свинина	98
Говядина/телятина	44
Яйца	60
Молоко	91
Сахарная свекла	17
Зерновые	47
Фрукты	90
Овощи	90

Членство в кооперативах добровольное; прибыли реинвестируются или распределяются между членами; благодаря праву голоса члены кооперативов могут, в принципе, контролировать управление кооперативом. Во Франции, Германии, Дании и Нидерландах кооперативное движение имеет прочную трехъярусную организацию с местными, региональными и национальными уровнями; такая система способствует рационализации (так она позволяет избежать дублирования географических и продуктовых зон между кооперативами первичного уровня) и позволяет проводить согласованную рыночную стратегию. С другой стороны, такая система еще дальше отодвигает отдельных членов кооператива от процесса принятия решений. Успешная деятельность кооператива зависит не только от качества руководства и от количества его членов, но также и от места, занимаемого кооперативом в рыночной структуре.

После процесса слияния в 1987 г. из 17 свиноводческих кооперативов сегодня осталось только два, через которые 90% всего поголовья свиней (в общей сложности 22 млн голов) в Дании проходят стадию убоя, обработки и реализации: Danish Crown (85%) и TiCan (5%).

Уровень самообеспеченности Дании в свинине составляет 490%. Страна экспортирует приблизительно 80% своего производства и является крупнейшим экспортером ЕС и в другие страны, в частности в Японию. Такой высокий уровень развития отрасли был достигнут несмотря на относительно высокие затраты и отсутствие сравнительных преимуществ.

Некоторые исследования указывают на высокую степень координации датского свиноводства [157]. Они подчеркивают гибкость и высокий уровень адаптации отрасли, приписывая это «интегральным»

и «кооперативным» особенностям датского свиноводства. Однако свиноводство не единственная отрасль в Дании, которая является высокоинтегрируемой, и при этом это не единственная отрасль, в которой кооперативам принадлежат значительный рыночный сегмент.

Кооперативы доминируют во многих других отраслях, например в Голландии, Франции и Ирландии. Поэтому высказывается гипотеза, что кооперативы получают существенные преимущества тогда, когда они имеют сетевую организацию [158]. Организация свиноводства в Дании представляет собой сетевую структуру, включающую различные организации: фермерские хозяйства, кооперативы, федеральную структуру, сеть политических организаций.

Фермерские хозяйства специализируются на выполнении отдельных операций и являются членами кооперативов. Кооперативы могут располагаться «вниз по течению» или «вверх по течению» агропродовольственной цепи и имеют не только преимущества экономии масштаба за счет роста производства и рыночной власти. Кооператив также координирует деятельность своих членов и обеспечивает большую эффективность ее участникам и всей отрасли. Кроме того, кооператив может формировать или участвовать в федеральных структурах и/или в политических организациях, лоббируя и продвигая через них интересы своих участников.

Федеральные организации представляют собой объединение независимых юридических лиц (например, фирм) с целью формирования организации, находящейся в совместной собственности, которая выполняет некоторые функции и координирует действия. Федеральные организации оказывают услуги кооперативам или непосредственно их членам – фермерам.

Такой федеральной структурой в датском свиноводстве является Датский совет бекона и мяса (The Danish Bacon and Meat Council – DBMC или Danske Slagterier – DS), который занимает центральное место в сети.

Danske Slagterier – зонтичная организация для двух кооперативных скотобоен, Danish Crown и TiCan, и фермеров, занимающихся производством свинины, которые являются членами этих кооперативов. Оба кооператива является глобально-ориентированными компаниями. Членами DBMC являются также множество других компаний.

Кооператив «Датская Корона» (Danish Crown) – самая крупная скотобойная компания в Европе, производит около 18,7 млн свиней, что

составляет 73% общего производства свинины в Дании. Компания находится в собственности 12 000 фермеров, которые являются членами кооператива, и нанимает приблизительно 13 000 рабочих. Афилированными компаниями являются Tulip Food Company, Tulip Ltd. (Великобритания), Plumrose USA Inc. (США), Sokolow (Польша), ESS-FOOD, DSI (DAT-Schaub International), DAT-Schaub amba и Scan Hide. В общем в «Датской Короне» занято примерно 25 000 наемных работников на скотобойнях и перерабатывающих заводах в Дании и за границей.

Кооперативная скотобойня TiCan производит 1,8 млн свиней ежегодно, что составляет 6,2% общего датского производства свинины, приблизительно 90% этого производства экспортируется. Компания принадлежит 700 фермерам – членам кооператива и нанимает более 1 400 рабочих на скотобойни и обслуживающие предприятия в Дании и за границей. Афилированные компании – TiCan Foods, TiCan UK Holding Ltd., TiCan UK Ltd., TiCan Chilled Ltd., Direct Taable Foods Ltd. и частично немецкая компания German Euro Century Fleisch G.m.b.H.

Сеть политических организаций состоит из фермеров, которые являются членами различных отраслевых организаций, таких как кооперативы, федеральные структуры и другие ассоциации. Их роль заключается в том, чтобы влиять на политику на местных, национальных и международных уровнях. Они могут оказывать также консультационные услуги своим участникам. Такой организацией является Сельскохозяйственный совет дании (Danish Agricultural Council).

В кооперативе Danish Crown объединение ресурсов по типу пула достигается, во-первых, посредством инвестиций в скотобойные заводы (Danish Crown управляет шестью ультрасовременными производственными мощностями) и, во-вторых, через вертикальную интеграцию Danish Crown со многими филиалами, некоторые из которых являются транснациональными юридическими лицами (табл. 3.4).

В то время как производители свинины остаются автономными в своем первичном производстве, кооперативы координируют производство, логистику, распределение и качество продукции через отношенческие контракты (*relational contracts*). В частности, через «кодекс сельскохозяйственной практики» (*code practice*), согласно которому фермеры, производящие продукцию определенного качества и соблюдающие установленные стандарты защиты животных, получают премию [159].

Таблица 3.4

Объединение и координация в Danish Crown и DBMC [163. С. 26]

Кооператив DANISH CROWN		Датский совет по бекону и мясу DANISH BACON AND MEAT COUNCIL	
Пул	Координация	Пул	Координация
Кооперативные филиалы	«Отношенческие» контракты	Филиалы DS	Комитеты
Переработка – Tulip; – Tulip UK; – Plumrose (USA)	Премия за качество (Code of Practice)	**SEA** (Sales & Export Association for breeding pigs) экспорт племенных свиней, спермы и гибридов, программа генетического контроля племенного ядра для закрытых ферм, желающих производить племенных свинок для ремонта собственного стада	– Национальный комитет по селекции свиноводства; – Датский научно-исследовательский институт мяса
Торговля – ESS Food; – Emborg Foods; – DAT Schaub	Контракты по специализации свиноводства	**SPF** (Transport of Pathogen-Free Pigs) транспортировка без патогенных животных	Направления: – генетика; – качество мясных продуктов; – системы отслеживаемости; – гарантии качества продукции на ферме; – специализация свиноводства; – уничтожение сальмонеллы; – сокращение гормонов роста
Другие функции – DBC-UK (розничная торговля); – SFK-FOODS (пищевые добавки); – SFK-Meat Systems (технологии)		**Hatting-KS** (генетический материал)	
6 скотобоен			

Датский совет по бекону и мясу (DS) является федеральной организацией (рис. 3.6). Он отличается от большинства традиционных кооперативных организаций, в которых членами организации являются, как правило, кооперативы того же самого уровня производства (например, розничные кооперативы, формирующие объединенную

закупочную федерацию). Членами Совета являются не только две кооперативные скотобойни, но также несколько других фирм, связанных с цепью поставок свинины, которые не имеют права голоса.

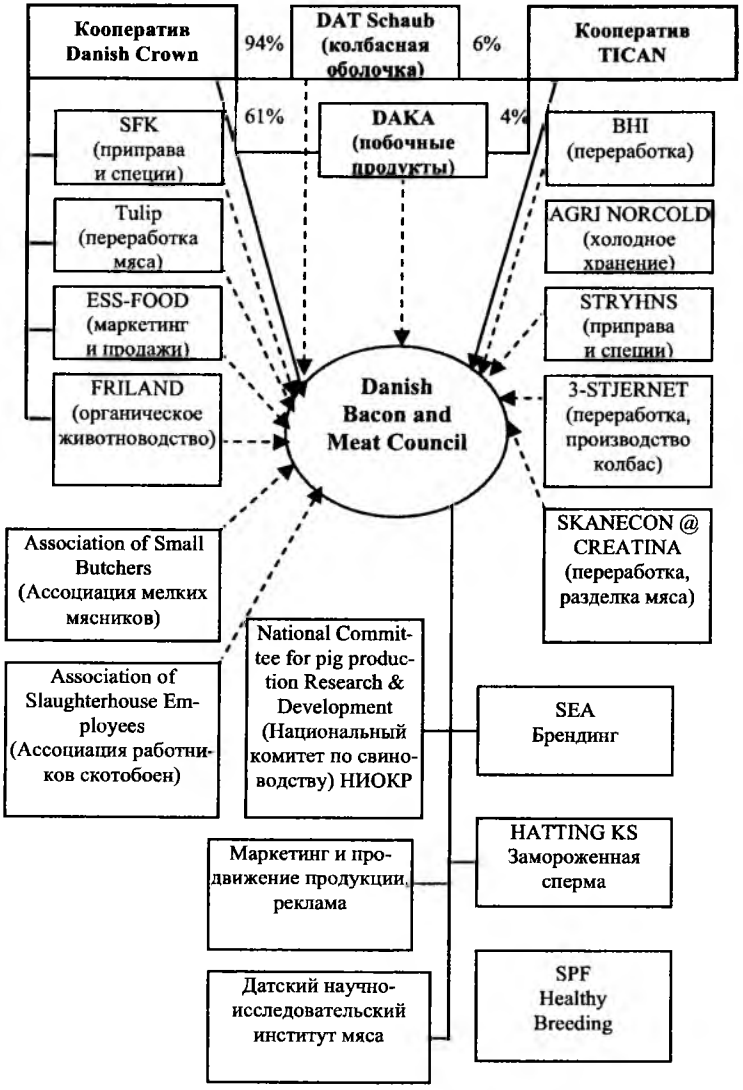


Рис. 3.6. Кооперативная структура свиноводства в Дании [158. С. 27]

Совет решает три основные задачи:

1. Научные исследования и разработки в области первичного производства, переработки продукции, включая селекцию, системы кормления и содержания скота, защиты животных, окружающей среды, безопасности пищевых продуктов, качества мяса и автоматизации.

2. Стимулирование сбыта и обеспечение информацией.

3. Обслуживание, предотвращение заболеваний и контроль: ветеринарный менеджмент, борьба с болезнями, инспекция мяса, юридические консультации и рыночная поддержка.

Для решения этих задач DS управляет несколькими комитетами и организациями (табл. 3.4). Кроме того, DS объединяет через вертикальную интеграцию три филиала.

Совет и его участники составляют плотную межорганизационную сеть, в которой Совет играет основную роль в координации свиноводческой отрасли [160]. Деятельность Совета включает много направлений и инициатив (см. табл. 3.4). Эти инициативы способствуют развитию доверия между клиентами, поскольку они были предприняты и признаны всеми представителями отрасли, уменьшают агентские затраты, сокращают бремя трансакционных затрат участников организации.

Поразительным явлением организационной структуры свиноводства Дании является переплетение директоратов (*interlocking directorships*) на уровне переработки свинины и на уровне сельскохозяйственного сектора. Сотрудничество членов правления способствует передаче информации и распространению знаний, контролю за деятельностью фирм в цепи, гарантирует непрерывность, легитимность и идентичность ценностей и идей, т.е. способствует формированию социального капитала как главного источника конкурентоспособного преимущества отрасли.

Рассмотренная сетевая структура свиноводства в Дании свидетельствует о том, что централизованное юридическое лицо может быть эффективным, несмотря на его монопольное положение.

Кооперативная сетевая организация в датском свиноводстве способствовала созданию конкурентоспособных преимуществ, росту кооперативных скотобоен, их интеграции в переработку, торговлю и экспорт, обеспечила поток информации, облегчая передачу знаний и обмен ресурсами, сокращение трансакционных затрат, увеличила эффективность, улучшила качество продукции и позволила адаптироваться отрасли к быстро изменяющемуся потребительскому спросу.

Исследования, проведенные в датском молочном секторе, также свидетельствуют, что кооперативные сети способствуют повышению эффективности в агропродовольственных цепях [166][7].

3.3. Кластеры как сетевая форма организации сельскохозяйственной кооперации

Кластеризация экономической деятельности имеет определенные преимущества, которые признаются многими экономистами как результат экономии агломерации. Интеллектуальные предпосылки теории кластеров восходят к Альфреду Маршаллу, включившему раздел, посвященный феноменам особых промышленных регионов, в свою классическую работу «Принципы экономической теории». Маршалл выдвинул идею возникновения внешнего эффекта, который может быть получен в результате местоположения фирм. Благодаря географической близости, фирмы могут получить выгоды от отраслевой окружающей среды. Местоположение фирм может быть удобным для потребителей, для использования специализированной рабочей силы, для распространения или заимствования инновационных идей.

Среди публикаций, посвященных кластерам, наиболее цитируемой и авторитетной в профессиональном сообществе стала статья М. Потрера «Кластеры и новая экономическая теория конкуренции» [162]. После ее опубликования теория кластеров продолжала совершенствоваться и распространяться.

Согласно Портеру, «кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [163. С. 257].

Кластерный анализ подчеркивает ключевую роль местных межфирменных сетей с высоким уровнем коллективной и индивидуальной

[7] Анализируя молочную отрасль, датский исследователь Дж. Хенриксен выдвигает гипотезу, что развитие кооперативных маслоделен было реакцией на проблему оппортунизма (ограбления – *hold-up*) в отрасли со стороны перерабатывающих предприятий.

экономической результативности. Подобный способ функционирования основан на положительном синергетическом эффекте взаимодействия, т.е. близости потребителя и производителя, преимуществах внутрисетевого обмена информацией, снижении трансакционных издержек. «Таким образом, кластер можно определить как систему взаимосвязанных фирм и организаций, ценность которой как единого целого превышает простую сумму составных частей» [163. С. 275–276].

По сравнению с отраслевым подходом кластерный анализ обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими вовлеченными институтами (университеты, организации по сотрудничеству, исследовательские лаборатории). Государственные и частные инвестиции, направленные на улучшение условий функционирования кластера, приносят пользу сразу многим фирмам. В противоположность этому узкоотраслевой подход часто сводится к лоббированию интересов в вопросах выделения субсидий или облегчения налогового давления. Получаемые в результате государственные инвестиции создают лихорадочное «перетекание» выгод в другие отрасли и поэтому могут деформировать рынок». Видение ситуации сквозь отрасль или узкий сектор имеет тенденцию искажать конкуренцию, в то время как подход с позиции кластера фокусируется на усилении конкуренции [163. С. 276].

Несмотря на то что присутствие в определенном месте фирм, поставщиков и институтов создает потенциал для экономических выгод, это еще не гарантирует реализацию этого потенциала. Особое значение приобретает социальная структура кластера. Социум объединяет кластеры и вносит свой вклад в процесс создания общечеловеческих ценностей, служащих в качестве основы для кооперации участников кластера. Многие конкурентные преимущества кластеров нуждаются в свободном потоке информации, развитии обменов и совершении сделок, ведущих к созданию добавленной стоимости, готовности объединить программы и работу различных организаций, а также в наличии сильной мотивации для улучшений. Реализация этих условий поддерживают взаимосвязи, существующие структуры, доверие и понимание общего интереса.

Социальные взаимоотношения между индивидуумами и внутри созданного ими «общественного капитала» существенно облегчают доступ к важным ресурсам и информации. Теория кластеров еще больше расширяет понятие общественного капитала посредством исследования механизмов, через которые структура сети взаимоотно-

шений внутри данной территории порождает интересы конкретных фирм. Выгоды от наличия доверия и организационной совместимости, развивающиеся вследствие постоянных обменов, контактов и осознания взаимной зависимости в пределах региона, способствуют взаимодействию внутри кластеров, приводящему к повышению производительности, распространению инноваций и, в конечном итоге, созданию новых видов бизнеса.

Теория кластеров связывает теорию сети взаимоотношений и конкуренцию. Кластер – это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и уровень взаимодействия. Хорошо функционирующие кластеры выходят за пределы иерархических сетей и превращаются в решетки многочисленных перекрывающихся и подвижных взаимосвязей между индивидуальными предпринимателями, фирмами и иными организациями по сотрудничеству. Эти взаимосвязи существуют на постоянной основе, постепенно смещаются, а часто распространяются и на родственные отрасли. Наблюдаются как «сильные связи», так и «слабые связи». Небольшие изменения в структуре взаимосвязей внутри кластера могут привести к ощутимым последствиям для производительности и направления инноваций.

Теория сети способствует пониманию того, как работают кластеры, и того, как кластеры могут стать более производительными. Теория кластеров, со своей стороны, обеспечивает механизм более тесной связи с теорией сетей, общественным капиталом, кооперацией и конкуренцией, экономическим процветанием, а также расширяет эти понятия. Теория кластеров выявляет, кому необходимо быть в сети, для каких взаимоотношений и почему. Кластеры предлагают новый путь исследования механизмов, посредством которых сети, общественный капитал и общественная активность влияют на конкурентную борьбу и рынок. Теория кластеров помогает выявить наиболее целесообразные формы сетей. Например, взаимоотношения и доверие, возникающие в картелях, подрывают экономическую выгоду, в то время как, содействуя открытому обмену информацией между заказчиками и поставщиками, они ее увеличивают. Функционирование кластеров предполагает также большую эффективность и гибкость, возможные в сетях, построенных по принципу близкого расположения и неофициальных локальных связей, по сравнению с теми сетями,

в которых присутствуют формальные или иерархические взаимоотношения между компаниями и организациями. Теория кластеров способна показать, как формируется сеть взаимоотношений и как образуется общественный капитал, помогая разложить на составные части причину и следствие. Например, возникают ли сильные взаимосвязи и доверие в результате существования кластера или скорее кластеры развиваются из существующих сетей? Таким образом, теория кластеров помогает прояснить истоки сетевой структуры, сущность деятельности в такой сети, а также связи между характеристиками сети и результатами ее функционирования [163. С. 290–293].

В контексте социально-экономического кластерного анализа основное внимание уделяется не статической, а динамической эффективности, а центральное место отводится инновациям, которые рассматриваются как локальный процесс обучения, основанный на внутрифирменных и межфирменных взаимодействиях [164]. Местные сети благоприятствуют стратегическим потокам информации, а следовательно, облегчают когнитивные способности небольших фирм [165].

Таким образом, исследования кластеров пересекаются с экономической теорией инноваций. В этой области исследования получено немало эмпирических доказательств того, что тесные взаимодействия между фирмами являются основным фактором технологического развития и конкурентоспособности [166]. С точки зрения взаимодействий инновации можно определить как нелинейный процесс, который приводит к структурному изменению в экономической организации, связанной с дифференциацией продукции, внедрением новых технологий, изменением правил поведения или границ организации, и, главным образом, основан на кумулятивном и зависимом от предшествующего пути формирования знания [167].

Инновации, таким образом, предполагают обучение через деятельность (*learning by doing*) и взаимодействие. Поскольку пространственная близость между фирмами имеет более высокую вероятность взаимодействия, следовательно, кластеры могут облегчить инновационный процесс и способствовать созданию специфических активов [162].

Однако влияние кластеров на инновации и результативность не может быть объяснено только агломеративным «эффектом скопления», а также зависит от развития местных институтов и сетей, построенных на этих взаимодействиях между фирмами и/или унаследованных от местного сообщества. Местные сети одновременно стиму-

лируют конкуренцию и облегчают доверие и контроль, создавая эффект экономии за счет роста производства и области, способствуют сокращению трансакционных затрат (например, для местных рынков труда), решению проблемы принципал-агента или обеспечивают доступ к организациям и «локальным общественным благам».

По мнению Портера, содержащиеся в кластерах общественные блага лучше называть квазиобщественными, так как доступ к ним требует определенных затрат, хотя и заметно меньше полных затрат. Кластеры создают значительно больше обстоятельств, в которых возникает нечто подобное общественному благу, а также дают много примеров, в которых созданию таких ресурсов способствуют частные организации и инвестиции.

Некоторые общественные или квазиобщественные блага, доступные в кластерах, подобны обычным общественным благам в том смысле, что они тесно связаны с правительством и общественными организациями.

Государственные инвестиции в специализированную инфраструктуру, образовательные программы, информацию, торговые выставки, а также другие формы деятельности, работающие на пользу кластера, стимулируются числом и авторитетом участников и фирм, желающих получить дополнительную выгоду от таких инвестиций. Другие доступные участникам кластера полуобщественные блага возникают как естественные побочные продукты конкурентной борьбы. Сюда входят информационный и технологический пулы, репутация региона, в котором находится кластер, а также некоторые из описанных выше преимуществ в маркетинге и получении ресурсов.

Кроме того, общественные или квазиобщественные блага в месте расположения кластера часто возникают в результате частных капиталовложений в программы обучения, инфраструктуру, центры качества и т.п. Ассоциируясь с общественными организациями, общественные блага могут возникать также в собственности частных или частично частных организаций, созданных в местах расположения кластеров (например, лаборатории по контролю или деловые журналы). Такие частные капиталовложения бывают долевыми, поскольку участники кластера осознают потенциал коллективного интереса. Часто такие инвестиции делаются через бизнес-ассоциации или с использованием других совместных механизмов [163. С. 282–283].

Для понимания взаимосвязей между межфирменными сетями и процессами инноваций в кластерах может быть использован инстру-

ментарий экономической социологии. В частности, рассмотренное выше понятие «укорененность» (*embeddedness*), которое относится к процессу, посредством которого социальные отношения формируют экономические действия и влияют на результативность фирм. При этом на первый план выдвигаются социальные механизмы, которые господствующие экономические схемы игнорируют или неправильно определяют. Так, например, известный западный социолог Брайен Уцци указывает, что «вплетенность» фирм в социальные связи, получившая название «отношенческая укоренённость», представляет собой «социальную систему обмена», которая расширяет возможности фирм и увеличивает их экономическую результативность до порога, где положительный эффект переходит в свою противоположность [94].

Важно и то, что сети образуются не только в результате взаимодействия между продавцами и покупателями продуктов и услуг. Они также вырастают из связей между прямыми конкурентами, не осуществляющими взаимных экономических трансакций. Здесь значение сетей выходит за рамки непосредственного взаимодействия. Такие сети возникают вследствие постоянного наблюдения (мониторинга) за действиями фирм, поставляющих те же или сходные продукты и услуги. Так, Х. Уайт показывает, что фирмы группируются в кластеры не по наличию и характеру непосредственных связей, а по принципам структурного соответствия и структурной эквивалентности (*structural equivalence*) в соотношениях объема – цены – качества продуктов и услуг [168][8]. Рынок в данной концепции – не просто сфера обмена благами и не жесткая структура, ячейки которой заполняются отдельными фирмами. Это прежде всего сложный сигнальный механизм, который помогает фирмам выбрать и обустроить под себя определенные рыночные ниши в виде сетевых связей с поставщиками и потребителями. Эти ниши не существуют в готовом виде. Их образование и выстраивание в особый отраслевой рынок происходят в результате наблюдения и взаимного соотнесения действий контрагентов. Таким образом, действия по созданию отдельной фирмы оказываются одновременно элементом согласованных действий по созданию рынка [108. С. 50–51].

[8] Под структурной эквивалентностью понимается максимизация числа структурных пустот на стороне контрагентов и минимизация числа структурных пустот на своей стороне. Структурное подобие – это ситуация, когда агенты сети связаны с одними и теми же типами контрагентов, т.е. имеют сходную структуру связей.

Рональд Берт выдвигает на первый план связи между инновациями фирмы и результативностью, с одной стороны, и ее «положением» (позицией) в социально-экономической системе, в которую она вовлечена с другими акторами, – с другой. Положение фирмы оценивается как определенный отношенческий профиль (*profiles*) – параметрическая константа, определяющая положение одной фирмы по отношению к другим: фирмы в данном профиле, вероятно, будут вести себя (и осуществлять инновации) одинаковым образом [169]. Фирмы, которые управляют «структурными пустотами», т.е. несвязанными контактами, вероятно, будут более конкурентоспособными вследствие контроля за потоками информации.

Поскольку инновации можно трактовать как познавательный и диалоговый процесс, то обмен информацией между менеджерами играет в этом процессе решающую роль. Таким образом, когнитивная природа инноваций требует использования социологического подхода, который объединяет сети и проблемы знания в своем анализе. В контексте неопределенности рынков на первый план выдвигаются роль «социально-когнитивных сетей», которые формируют фирмы, и окружающая их среда, где происходит обмен информацией, таким образом, благоприятствуя коллективному созданию новых продуктов, приспособленных к потребительскому спросу [170].

Сети не только дают направление распространению инноваций, но и определяют социальное местоположение производства нового знания, когда рутина недостаточна и инновации должны быть осуществлены. В пределах кластеров среди всех видов связей, которые могут быть развиты между фирмами, особая роль отводится обмену информацией и опытом между директоратами и правлениями фирм, принадлежащих одному профессиональному сообществу и осуществляющих одинаковые действия в аналогичных условиях. Такие сетевые советы (*advice networks*) рассматриваются как каноническая форма межфирменной кооперации и существенное условие инноваций и конкурентоспособности, поскольку они позволяют не только внедрять новые методы производства, но также и координировать свои действия с другими, таким образом, продвигая коллективные инновации, которые позволяют извлечь выгоду каждому члену сообщества [171]. Они способствуют созданию доверия, которое может капитализироваться как полезная форма знания, и одновременно формируют неофициальную иерархию, поскольку люди обычно обращаются к тем, чей статус они оценивают выше собственного [172]. Таким обра-

зом, сетевые советы не только обеспечивает ключевые ресурсы для инноваций и эффективности, а также формируют властные отношения в социальной системе.

Между контрагентами возникает специфическая избирательность, вырастающая из общности признаваемых ими социальных признаков – сходства образования, общего места рождения, принадлежности к одной этнической группе, общего круга знакомых, которые могут дать рекомендации, и т.д.

Кластеры являются относительно новой формой сетевой организации кооперативов.

Большинство современных исследований по экономике, социологии и менеджменту в области инноваций в сельскохозяйственных кооперативах было посвящено стратегическим альянсам, кооперативному управлению или социальному капиталу. Они все предполагают, что технические или организационные изменения в кооперативах главным образом зависят от их способности развить процессы обучения и соответствующие сети как на локальном, так и на отраслевом уровне.

Таким образом, сельскохозяйственные кооперативы представляют собой релевантный объект для социально-экономических исследований кластеров и инноваций.

Специфическая роль кооперативов была рассмотрена в некоторых эмпирических исследованиях агропродовольственных районов или кластеров. В них обращалось внимание на способность кооперативов эффективнее управлять кластерами местного семейного капитала, их «территориальное закрепление», которое связано тесными отношениями с географической областью и местными сельскими сообществами, основанными на материальных и нематериальных инвестициях кооперативов, а также на локальной вовлеченности участников.

Специфический статус кооператива как социально-экономической организации, его принципы, ценности, отношения патронажа или механизм выбора правления оказывают влияние на методы управления сетями и альянсами. Таким образом, с одной стороны, сельскохозяйственные кооперативы имеют определенное преимущество в организации кластеров, с другой – кластеры находятся под влиянием специфических особенностей кооперативов.

Кооперативные кластеры также характеризуются формированием сетевых советов, причем кооперативы более склонны сотрудничать

между собой, чем с внешними акторами. Отношения между советами директоров связаны с динамикой инноваций и реализуемых стратегий, таким образом, способствуя дифференциации фирм в пределах кластера. В том смысле кооперативные сети производят коллективные активы, от которых, согласно Портеру, каждая фирма получает определенные выгоды.

Можно предположить, что кооперативные сети оказываются более жизнеспособными. Постоянные контакты позволяют участникам сетей обмениваться полезной информацией, осуществлять взаимоконтроль и оперативно разрешать конфликтные ситуации. Длительное знание друг друга помогает формировать социальный капитал в виде накопленных взаимных обязательств, формировать доверие и деловые репутации. Посредством сетей поддерживается конкурентное напряжение и одновременно оказывается взаимная поддержка, нацеленная на общую стабилизацию рынка. «Сети позволяют также сформировать структуры представительства коллективных интересов. На их основе формируются ассоциации, лоббирующие интересы отдельных групп в структурах государственной власти. В итоге контрактные отношения между участниками рынка дополняются социальными отношениями и отчасти замещаются ими, что не только не мешает, но, напротив, стимулирует получение взаимной выгоды от рыночного обмена» [108. С. 51].

Кооперативные кластеры в агропродовольственном секторе могут выступать в трех формах:

1) кооперативы в пределах кластеров, над которыми доминируют фирмы, ориентированные на инвестора;

2) кооперативы как иерархические кластеры, управляемые непосредственно через федеральные маркетинговые кооперативы (макроиерархии);

3) кооперативные кластеры, когда кооперативы действуют в рамках сельскохозяйственной области, не имея единой доминирующей фирмы.

Наиболее известными являются кооперативные кластеры в винной отрасли Лангедок (Франция) [173], Эмилия-Романья в Италии [174], кластер кооперативов нового поколения в Ренвилле (Миннесота, США) [175] и др.

Кооперативные кластеры в виноделии Франции

Сельскохозяйственные кооперативы сыграли решающую роль в аграрном развитии Франции, особенно в сфере переработки и маркетинга агропродовольственной продукции.

После Второй мировой войны, на протяжении почти тридцати лет, в агропродовольственном секторе Франции сложилась весьма благоприятная ситуация, обусловленная ростом национального и международного спроса на продовольствие, государственной кооперативной политикой, техническим прогрессом в сельском хозяйстве, активизацией кооперативного социального движения, релевантными стратегическими решениями кооперативного менеджмента. К концу 1970-х гг. на долю кооперативов приходилось более 50% валовой продукции сельского хозяйства (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Сельскохозяйственная продукция, реализованная через кооперативы во Франции [156. С. 109]

Сельскохозяйственная продукция	Процент реализации
Свинина	78
Говядина/телятина	30
Мясо птицы	40
Яйца	25
Молоко	50
Сахарная свекла	16
Зерновые	75
Фрукты	45
Овощи	35

Агропродовольственные кооперативы во Франции, возникая из местных фермерских ассоциаций, получают развитие через различные пути организационных изменений и интеграции:

1. В основных агропродовольственных секторах (молоко, зерновые, производство мяса) имеет место тенденция к слияниям, образованию филиалов или федеральных кооперативов. Межфирменные контракты способствуют горизонтальной и вертикальной интеграции (или квазиинтеграции), приводящей, во многих случаях, к формированию сильных кооперативных альянсов, которые конкурируют на европейских и международных рынках [176]. Экономическими аргументами, которые выдвигает теория организации отраслевых рынков для объяс-

нения расширения кооперативов, являются следующие: экономия масштаба производства и маркетинга, поиски более эффективного управления по цепи поставки, дифференциация продукции, образование филиалов с целью минимизации внешних эффектов и т.д. [177].

2. В других регионах или секторах (вино, оливковое масло, плоды и овощи, сельскохозяйственное оборудование) кооперативы остаются мелкими или средними по размеру фирмами, главным образом скоординированные политическими или техническими федерациями, но также и сетями, которые имеют формальные и неформальные измерения [178].

Большинство исследователей прогнозируют, что эти небольшие кооперативы могут впоследствии быть интегрированы или вообще исчезнут. Однако новые тенденции в развитии экономики показывают, что в континууме между «чистым рынком» и интеграцией кластеры могли бы быть альтернативной организационной формой для кооперативов.

Недавно предоставленная регионам большая автономия в определении своей политики, в том числе в области экономики и инноваций, дает им во многом равные шансы использовать именно свою специфику. Поэтому инновационная политика Франции неизбежно привязана к регионам.

Эксперты отмечают, что при росте мобильности людей, финансов, производств, особенно внутри Европейского союза, необходимо иметь не только передовые технологии и фирмы, но, в первую очередь, регионы, готовые принять их и обеспечить их деятельность. В развитых странах за прошедшие несколько десятилетий произошла «региональная революция», которая привела к трансформации внутренней организации экономического пространства. Возникла сетевая модель, которая проецирует производственные отношения на территорию. Эти сети, привязанные к местоположению, включают в себя автономные и, что важно, взаимозаменяемые звенья – производственные комплексы и предприятия. На основе кооперации они образуют производственный кластер. Вместо жесткой специализации такие регионы способны к инновациям и отраслевой гибкости. Считается, что именно такие регионы являются основой устойчивого развития и конкурентоспособности страны на глобальном рынке.

Сельскохозяйственные кооперативы смогли гармонично вписаться в контекст национального и европейского экономического режима

благодаря созданию эффекта масштаба, долгосрочным совместным инвестициям и сокращению трансакционных затрат. Однако интернационализация рынков, количественные и качественные изменения в потребительском спросе, реформы Единой аграрной политики (ЕАП) и новые волны технологических инноваций побуждают сельскохозяйственные кооперативы изменять свою продукцию, технологию и организацию. За прошедшие два десятилетия «инновации» были ключевым фактором кооперативного развития и стали объектом пристального изучения социально-экономических наук.

Попытка междисциплинарного анализа экономической теории и экономической социологии была предпринята и для оценки роли локальных межфирменных сетей с точки зрения их инновационной динамики и экономической результативности (*performance*) на примере винного кооперативного кластера Лангедок (Languedoc) южной Франции [173]. Это южный регион на побережье Средиземного моря, здесь производят вино уже более 2000 лет; главный регион страны по производству так называемых местных вин: «Мерло», «Кото де Лангедок», «Фиту».

В Лангедокской области 31 кооператив образует географическую концентрацию небольших фирм, идентифицированных как кластеры. Они располагаются в области, расположенной вокруг города Безье площадью 2800 кв. км. Эта область представляет очевидную особенность «кластеров» по определению Портера: географическая концентрация специализированных маленьких фирм, формальных институциональных связей и длительная история материализовались через совместные ценности и правила.

В 1979 г. 90% процентов винограда перерабатывалось и продавалось 45 сельскими кооперативными подвалами, которые достигли доминирующего положения на рынке. В 2002 г. область обеспечивала приблизительно 85% местного производства агропродовольственной продукции, и кооперативы сохраняли свою маркетинговую долю. Однако местная винная промышленность подверглась радикальным изменениям.

Производители винограда и их кооперативы пошли различными путями. Некоторые из них продолжают производить столовое вино, но большинство участвует в «инновационных траекториях», которые включают в себя большое разнообразие новых функций в цепи переработки, а также в туризме и местном развитии, производство новых

вин (марочные или столовые вина «appellation wines»), введение новых внутренних правил и формирование маркетинговых альянсов.

В 2003 г. в области функционировал 31 кооперативный погреб (14 кооперативов было вовлечено в процесс слияния компаний в 1988 г.). Кооперативы осуществляют технические и организационные инновации в производстве качественных вин, и на их долю приходиться 75% общего производства продукции. Региональной организацией является Union des Cooperatives, которая объединяет различные винодельческие кооперативы, производящие вина и виноматериалы. Значительные инвестиции были вложены в промышленное оборудование, переоборудование складов и подвалов для выдержки, что позволило значительно повысить качество вин и расширить географию продаж.

Кооперативы очень разнообразны с точки зрения размеров, специализации и динамики инноваций (табл. 3.6). Взаимодействие небольших винных поместий, заводов и институтов способствовало углублению специализации в винной отрасли.

Таблица 3.6

Основные характеристики 31 винного кооператива в кластере Лангедок [173. С. 40]

Показатель	В среднем	Минимум	Максимум	Всего
Объем производства, гектолитры	76 200	8 790	43 1000	2 362 300
Оборот, тыс. евро	4 365	460	19 000	135 320
Площадь виноградников, га	1 026	180	5 277	31 830
Количество членов кооператива	265	55	1 444	8 230
АОС вина, гектолитры	12,5%	0%	73%	19 4400
Вина земель, гектолитры	27%	0%	63%	61 1400
Столовые вина, гектолитры	49%	7%	81%	1 249 800

В частности, был построен энологический центр (энология – наука о вине, от греч. oinos – вино), деятельность которого связана с осуществлением контроля над процессом превращения виноградного сока в вино путем брожения и сбором сведений о последующем уходе за вином и правильном его хранении. Одиннадцать маркетинговых кооперативов второго порядка, которые также расположены в данной области, являются поставщиками (например, производство бутылок)

и винными торговцами. Некоторые из них были образованы в связи с развитием производства новых качественных вин[9].

«Сетевизация» объекта в эмпирических исследованиях требует разграничения структурных и аналитических переменных.

Кроме традиционных показателей результативности фермерских кооперативов, которые одновременно являются и фирмами, конкурирующими в агропродовольственном секторе, и ассоциациями участников, получающих вознаграждение через оплату за их сельскохозяйственную поставку, анализ кластеров включает дополнительные экономические и технологические показатели:

1. Структурные критерии, которые описывают размер и специализацию кооперативов: число членов, объем, товарооборот и долю производства столового вина или вина АОС в общем выпуске продукции.

2. Индикаторы инноваций, которые связаны с внедрением новых технологий в производство или переработку вина (система охлаждения, пневматический пресс, резервуары из нержавеющей стали, экологиче-

---

[9] Категория вина служит чем-то вроде знака качества. Согласно французскому законодательству вино делится на 4 категории:

1. Столовые вина (фр. *Vin de table*) – любое вино, произведенное и разлитое во Франции. Около 38% всего объема производства французских вин. Вина, точное место производства которых на этикетке не обозначается. Также на таких винах не указан год урожая.

2. Вина земель, или «местные» вина (фр. *Vin de pays*), – вино из определенного винодельческого региона. Около 15% объема. Их производство привязано к винодельческим регионам. Эти вина должны отвечать строгим стандартам качества. Некоторые местные вина по своим вкусовым характеристикам не уступают винам АОС.

3. Марочные вина высшего качества (фр. *Vin Délimité de Qualité Superieure* – VDQS) – вино из определенного региона с некоторыми специфическими ограничениями. Около 2% всего объема производства во Франции. Эти вина четко привязаны к относительно небольшим регионам и должны отвечать жестким требованиям. Они обязательно проходят дегустацию и получают оценку экспертной комиссии. Это, как правило, вина, которые выдвигаются на продвижение в категорию АОС.

4. Вина контролируемых наименований по происхождению – вино из определенной зоны, произведенное из определенных сортов винограда по определенным технологиям (купаж, выдержка и т.д.). Имеют маркировку АОС (фр. *Appellation d'origine controlée*). Около 35% объема. Эта высшая категория французских вин, самая дорогая и элитная. Правила производства этих вин закреплены в специальном правительственном документе. В нем определены максимальный сбор винограда с гектара, густота посадки, минимальное содержание алкоголя и т.п. Вина подвергаются контролю со стороны Национального института контролируемых наименований по месту происхождения (INAO). Каждое вино производится только строго в одном месте из винограда, выращенного только на одном винограднике.

ски чистые методы производства, старение в баррелях и т.д.); организационные изменения (наличие свидетельств, аттестация винограда, дифференциация системы оплаты труда); маркетинговые инновации (хранение в бутылях, новая упаковка, создание пунктов продаж). На основании этих показателей были определены три уровня оценки: высокий, средний и низкий уровень инновационности кооператива.

3. Заинтересованность в экономических результатах, которая оценивалась по трем критериям: рост товарооборота кооператива; доход на гектар виноградников, который является ключевым фактором устойчивости фермерских хозяйств и кооператива; средняя цена вина, проданного кооперативом, которая отражает его способность производить добавленную ценность.

Поскольку количество связей между единицами достаточно велико, возникает проблема определения релевантных подгрупп в сетевом пространстве. Математическим базисом анализа социальных сетей является теория графов – раздел дискретной математики, который позволяет проанализировать подклассы внутри кластеров: профили и клики (рис. 3.7).

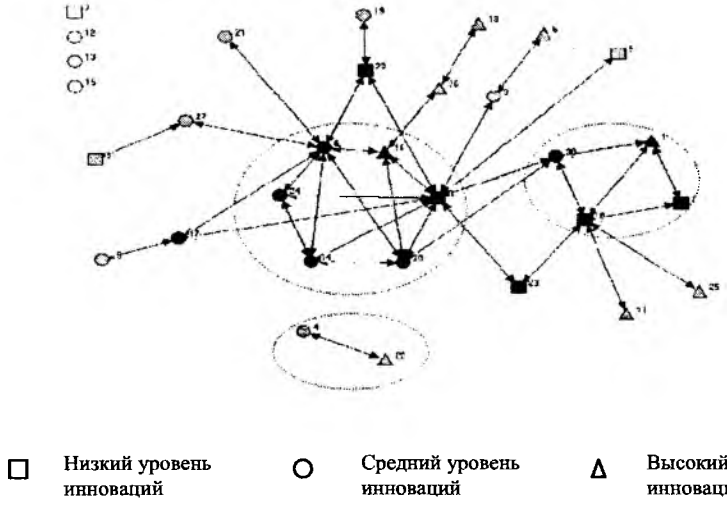


Рис. 3.7. Клики сетевых советов в пределах винного кооперативного кластера Лангедок (теория графов) [173. С. 46]

Согласно теории Берта, фирмы того же самого отношенческого профиля, вероятно, будут вести себя одинаковым образом, особенно с точки зрения внедрения инноваций, использования человеческих ресурсов и коммерциализации. Таким образом, профили позволяют идентифицировать и дифференцировать фирмы [169].

Однако профили непосредственно не связаны между собой. Следующим шагом в исследовании кластеров является идентификация клик как подгрупп кооперативов, которые характеризуются более интенсивным внутренним обменом.

Графический анализ позволяет выделить две клики: первая – с весьма плотными связями, объединяет кооперативы 14, 16, 8, 24, 20 и 6, в то время как вторая клика, с более слабыми связями, состоит из кооперативов 1, 2, 18 и 30 (рис. 3.7). Эти две клики появляются как группы географически близких фирм, главным образом принадлежащие общему федеральному кооперативу. В целом все кооперативы, входящие в кластер, могут быть распределены по шести типам согласно характеру их взаимосвязей с другими кликами в кластере (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Прямые кооперативные связи в кластере [173. С. 47]

Типы кооперативных связей					
1	2	3	4	5	6
Кооперативы, вовлеченные в клику с высокой плотностью	Кооперативная клика со средней плотностью	Кооперативы, вовлеченные в сильные двусторонние отношения	Мосты между кликами	Кооперативы на периферии клик, слабый тип взаимодействия	Кооперативы с очень слабыми связями или изолированные
6, 8, 14, 16, 20, 24	1, 2, 18, 30	4, 22	17, 23, 28	3, 5, 9, 10, 11, 19, 21, 25, 26, 27, 29, 31	7, 12, 13, 15

Кластеризация организационных инноваций (на примере кластера кооперативов нового поколения Ренвилл, США)

Экономисты, как правило, определяют кластеры как географическую концентрацию связанных компаний и институтов в определенной области. При этом рассматриваются взаимосвязанные фирмы, которые

производят аналогичную продукцию и услуги. В отличие от типичных индустриальных кластеров, которые основаны на продуктовой специализации, рыночном сегменте или технологии, экономические выгоды кластеризации специфических организационных форм, в частности кооперативных, стали рассматриваться относительно недавно. Между тем кластерный анализ можно применить к группе фирм, которые используют уникальные структуры управления.

Кластеризация фирм, которая формируется на основе общей структуры собственности и управления, производя при этом дифференцированную продукцию, также позволяет достичь экономии агломерации.

Такой кластер сельскохозяйственных кооперативов «нового поколения» (*new generation cooperative – NGC*), производящих различные продукты или услуги, но имеющих особую форму собственности и структуру управления, сформировался в 1990-х гг. в графстве Ренвилл (штат Миннесота, США). «Феномен Ренвилла» стал широко известным в научных кругах и привлек внимание исследователей, журналистов, кооператоров и политиков не только в США, но и в других странах.

Начиная с 1970-х гг. стало очевидно, что горизонтальная концентрация земельных площадей не будет способствовать процветанию сельского сообщества. Расширение размера фермы означало сокращение сельских домохозяйств, что осложняло поддержание соответствующей инфраструктуры.

Фермеры графства Ренвилл предприняли уникальный эксперимент, связанный с развитием новой кооперативной модели организации производства. Они сознательно выбрали коллективную предпринимательскую стратегию, ориентированную на совместную вертикальную интеграцию и организационные инновации.

Первоначально поводом для поиска новых организационных альтернатив послужило закрытие местного завода по переработке сахарной свеклы. В течение последующих 25 лет местные производители приобрели предпринимательский опыт, профессиональные контакты и надежную сеть инвесторов в переработку и маркетинг своей продукции.

Чтобы минимизировать высокий уровень инвестиционного риска, была использована новая инновационная организационная форма – кооператив нового поколения (NGC), которая впоследствии способствовала привлечению внешних инвесторов благодаря формированию инвестиционных стимулов, отсутствующих в традиционных кооперативах.

После образования двух достаточно успешных кооперативов по переработке сахарной свеклы были созданы кооперативы, ориентированные на создание добавленной ценности в производстве кукурузы, сои и другой сельскохозяйственной продукции.

Впоследствии это привело к формированию агломерации местных фирм агробизнеса со сходной структурой управления и получило название «кластеризация организационных инноваций» [175].

Графство Ренвилл расположено в западной зоне штата Миннесоты, в котором насчитывается более 1 500 семейных ферм. Средний размер фермы составляет 570 акров (230,67 га), и средняя рыночная стоимость реализованной продукции на одну ферму составляет более чем 270 тыс. долл. В настоящее время графство Ренвилл (Миннесота) является родиной сложной сети Кооперативов Нового поколения, которые находятся в собственности сельскохозяйственных производителей и являются примером стратегического альянса и инновационного развития. В некоторых случаях фермеры являются членами четырех или пяти кооперативов.

Город Ренвилл является родиной четырех кооперативов и по праву считается «кооперативной столицей Америки». В целом в штате Миннесота в настоящее время насчитывается 841 кооператив и 185 кредитных союзов, около половины из которых – сельскохозяйственные кооперативы. 311 сельскохозяйственных кооперативов имеет доход 6,07 млрд, кооперативы обеспечивают около 80 тыс. рабочих мест [179. С. 8].

Кроме того, Миннесота лидирует по числу созданных кооперативов нового поколения (42), по сравнению с Северной Дакотой (33) и Айовой (31).

История формирования кооперативного кластера берет свое начало в 1906 г., когда в небольшом городке на юге Миннесоты открылся сахарный завод, принадлежавший компании American Crystal Sugar (ACS), который перерабатывал продукцию местных производителей. В 1918 г. поставщиками сырья стали фермеры из северо-западной Миннесоты, Долины Ред-Ривер. В начале 1920-х гг. производители Долины Ред-Ривер убедили Миннесотскую компанию сахара построить завод в своей области на условиях долевого финансирования.

В 1941 г. была создана Ассоциация производителей свеклы южной Миннесоты (SMBGA), которая представляла интересы фермеров на переговорах с компанией ACS. Несмотря на высокий уровень плодоро-

дия и урожайности земли, фермеры испытывали трудности с транспортировкой, реализацией и продвижением своей продукции. Баржи на Миссисипи и перерабатывающие заводы находятся приблизительно на расстоянии в 100 миль, а железнодорожные тарифы были достаточно высокими. Положение фермеров целиком зависело от перерабатывающего завода. Длительные перевозки сокращали рентабельность производства не только из-за затрат транспортировки, но также вследствие того, что содержание сахарозы быстро уменьшается после сбора урожая в зависимости от хранения и температурных условий, а платежи производителям основаны на содержании извлекаемой сахарозы из свеклы. Аграрная политика США также играла важную роль в развитии сахарной отрасли после Второй мировой войны. Сахарный закон 1948 г. ввел импортные квоты, чтобы поддержать внутренние цены на сахар и сохранить производство на высоком уровне.

Сахар производится во многих странах, но у производителей тростника есть преимущество в издержках производства. После американского торгового эмбарго против Кубы в начале 1960-х гг. производители сахара в США ожидали увеличения производственных квот, но сахарный импорт из других стран восполнил недостаток. Небольшой размер предприятия, изношенное оборудование, затраты на ремонт, высокие издержки фрахта и растущие затраты на борьбу с загрязнением окружающей среды – все эти факторы привели к тому, что компания ACS начала распродавать активы.

Производители свеклы в Долине Ред-Ривер были обеспокоены перспективой закрытия завода ACS. Кроме того, функционирующие перерабатывающие предприятия не поддерживались должным образом. Поэтому Ассоциация производителей долины Ред-Ривер (Red River Valley Growers Association – RRVGA) искала представительство в совете директоров American Crystal. Члены ассоциации начали привлекать капитал для приобретения 100 000 акций ACS, чтобы иметь возможность влиять на корпоративные решения.

В процессе переговоров Ассоциация предлагала ACS выкупить организацию напрямую. Почти после двух лет переговоров, антимонопольных слушаний и сложных юридических и финансовых процедур 14 июня 1973 г. корпорация American Crystal Sugar была преобразована в кооператив.

Свекловоды Миннесоты и Северной Дакоты сформировали кооператив и выкупили акции компании American Crystal Sugar. Каждый

фермер заплатил около 100 долларов за акцию нового предприятия. На каждую акцию фермер мог посеять 1 акр (0,4 гектара) сахарной свеклы. Как правило, фермеры приобретали количество акций, равное количеству акров своих посевных площадей.

Например, 300 акций стоили бы 30 тыс. долл. Деньги, вложенные в кооператив свекловодами, были использованы для покупки активов American Crystal Sugar как первоначальный долгосрочный капитал. Совет директоров был избран из фермеров-членов кооператива как орган управления новым предприятием. Прежний персонал согласился работать на кооператив, что позволило обеспечить преемственность в управлении, научных исследованиях и переработке сахарной свеклы.

Генеральный директор кооператива стал председателем совета директоров. Свекловоды впервые стали получать оплату в зависимости от выхода сахара с тонны урожая сахарной свеклы, поставляемой на переработку. Из половины сырья, доставленного фермерами, берутся пробы на дигестию. Для этого из доставленной партии свеклы отбираются несколько корнеплодов (около 9 кг) и отправляются на анализ в центральную лабораторию на содержание сахара и его чистоту. При помощи данного анализа определяется выход сахара с тонны. Чем выше содержание и чистота сахара, тем выше плата за тонну урожая. Результаты анализа по каждому полю складываются, и вычисляется средняя цена за тонну. Таким образом, каждому полю назначается индивидуальная цена за тонну свеклы.

Административные расходы кооператива распределяются пропорционально объему полученного урожая и вычитаются из цены за тонну, выплачиваемой свекловодам. Продажа сопутствующей продукции (меласса и жом) добавляется к цене за тонну.

Первый платеж в размере 65% платы за тонну свекловоды получают в середине ноября. Еще один платеж в размере 25% выплачивается в середине марта и окончательный расчет – в ноябре следующего года. Если за это время цена сахара возрастает, то разница в цене добавляется к последнему платежу.

В настоящее время компания American Crystal Sugar является крупнейшим производителем сахара в США. В собственности компании пять сахарных заводов. Урожай 2006 г., собранный с площади более 200 тыс. га, составил свыше 11 448 тыс. т.

Фермеры в юго-западной Миннесоте также хотели иметь собственные перерабатывающие мощности и начали переговоры через

свою ассоциацию свекловодов с различными сахарными компаниями: Michigan Sugar Company, Utah и Idaho Sugar Company, Amalgamated Sugar, C&H, Cargill, General Mills, Pillsbury и International Multifoods, о строительстве нового завода. Однако договоренности не были достигнуты в силу того, что отдача от инвестиций в переработку сахарной свеклы не были достаточно крупными, чтобы гарантировать строительство новых фабрик.

В 1972 г. было принято решение построить собственный кооперативный перерабатывающий завод Southern Minnesota Beet Sugar Co-op (SMBCS). При выборе местоположения завода учитывались проблемы грузоперевозок, возможность строительства очистных сооружений для сточных вод, близость к автомобильным шоссе и железной дороге, доступность электричества и водоснабжения. Исходя из этих критериев был выбран участок земли к востоку от города Ренвилл. Это был первый кооператив нового поколения.

Производители внесли собственный капитал пропорционально посевной площади сахарной свеклы в соответствии с контрактами на поставку. Большая часть собственного капитала была финансирована через индивидуальные ссуды и фонды гарантии. Однако сложность и неопределенность долгосрочного финансирования задержали строительство. Отсроченное строительство, проблемы проектирования, непрофессиональный менеджмент и недостаточная квалификация рабочих привели к низким финансовым результатам.

Многие из этих проблем были решены только к 1978 г., когда правление кооператива внесло изменения в устав, были подписаны новые контракты с производителями, нанята новая команда менеджеров и завершились долгосрочные переговоры о финансировании. Сегодня кооператив нового поколения Southern Minn занимается переработкой и маркетингом сахарной свеклы и побочных продуктов для своих производителей-владельцев. Собственниками фабрики являются 465 фермерских хозяйств с общей площадью 110 800 акров (около 45 тыс. га) посевных площадей в 11 округах, производящих 2,4 млн т сахарной свеклы.

Поскольку внешние условия не благоприятствовали использованию традиционной кооперативной модели, были необходимы радикальные перемены в структуре управления, которые первоначально вызвали негативную реакцию среди местных фермеров в южной Миннесоте. Многие фермеры были решительно не согласны с поли-

тикой ограниченного членства. Однако открытое членство не обеспечивало инвестиционных стимулов для привлечения рискового капитала на кооперативные предприятия, особенно для капиталоемких объектов переработки.

Невыгодные условия производства сельскохозяйственной продукции, связанные с низкими ценами и нестабильными рынками, вынуждали искать лучшие стратегии. Фермеры создали организационную структуру, которая обеспечила инвестиционные стимулы и экономию масштаба, чтобы конкурировать с крупными предприятиями агробизнеса. Вертикальное расширение способствовало тому, что производители, используя собственные дешевые ресурсы, могли получать прибыль, создавая добавленную стоимость в кооперативе.

В 1994 г. был собран рекордный урожай в истории кооператива. 465 производителей/владельцев собрали 2,4 млн т сахарной свеклы. В настоящее время в кооперативе занято 250 штатных сотрудников. Ежегодный доход составляет более 10 млн долл. В объединенное правление входит 21 фермер от семи округов. В период сбора урожая на фабрике занято 350 человек.

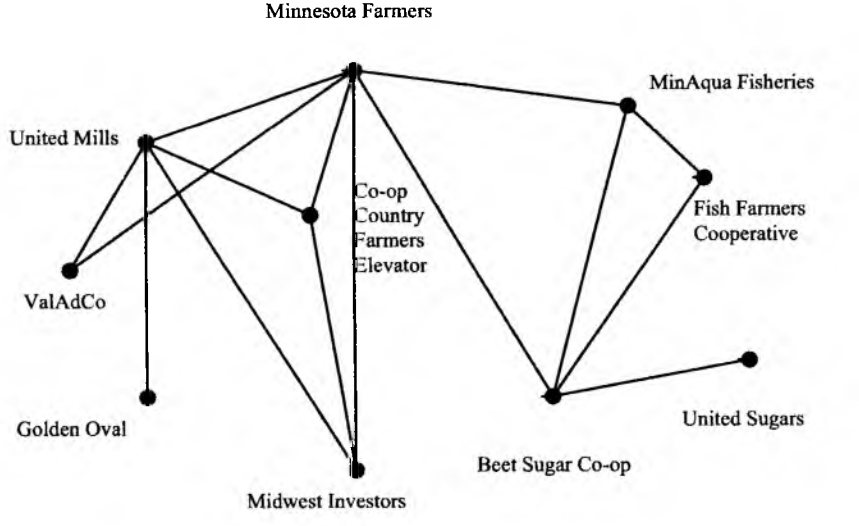
Помимо переработки сахара, SMBSC также производит сырье, которое используются для производства кормов, свекольную пульпу и патоку, используемую в производстве дрожжей, химикатов, парфюмерии и жидких кормов. Пульпа используется для производства кормов для крупного рогатого скота и овец. Большая часть производства экспортируется. Свекольная патока далее перерабатывается для производства сахара и бетаина. Патока используется в производстве дрожжей, химикатов и фармацевтических препаратов, а также кормов для домашнего скота.

В 1982 г. SMBSC начал осуществлять совместный маркетинг свекольной пульпы и патоки с другими организациями производителей. В 1994 г. была сформирована Объединенная корпорация сахара (United Sugars Corporation), которая в настоящее время представляет небольшую национальную торговую компанию сахарной свеклы. Корпорация продает сахар клиентам, которые являются мировыми лидерами в производстве конфет, хлебобулочных изделий, зерновых хлопьев, масла и напитков.

Как побочный продукт своей деятельности кооперативная фабрика производит значительное количество горячей воды, которая используется на городские нужды. Муниципалитет Ренвилла покупает сточ-

ные воды от переработки свеклы и использует их через насосную станцию в промышленных целях.

С 1980-х по 1990-е гг. волна создания новых кооперативов прошла в Миннесоте и Северной Дакоте, которые сегодня образуют кластер (рис. 3.8). Сахарные кооперативы служили родовыми моделями для производителей других сельскохозяйственных культур, которые осуществляли тесные контакты между собой и другими организациями.



ValAdCo (свиноводство); Midwest Investors, Inc (производство и переработка яиц); United Mills (кормопроизводство); Southern Minnesota Beet Sugar Cooperative (переработка сахарной свеклы); Minnesota Corn Processors (переработка сахарной свеклы); MinAqua Fisheries Cooperative (производство и переработка рыбы); Phoenix Manufacturing (производство строительных материалов на основе соевой муки); Minnesota Valley Alfalfa Producers Cooperative (производство электроэнергии на основе биомассы)

Рис. 3.8. Стилизованная модель кооперативного кластера в Ренвилле [180. С. 33]

Первым клиентом Southern Minnesota Beet Sugar Co-op был кооператив *MinAqua Fisheries Cooperative*, который специализировался на переработке рыбы.

MinAqua имеет маркетинговый и информационный филиал – Североамериканский рыбный фермерский кооператив (*North American Fish Farmers Cooperative*), который проводит исследование и демонстрацию оборудования для своих 150 членов. Они поставляют корма, танкеры для перевозки и используют горячую воду от фабрики сахарной свеклы для инкубации рыбы.

MinAqua специализируется на переработке сои в пульпу, которая используется как корм для тилапии (разновидность африканского окуня). Важным обстоятельством является тот факт, что его организация стала возможна благодаря деятельности сахарного кооператива SMBSC, который производит от 6 до 10 тысяч галлонов горячей воды, богатой питательными веществами.

Целью организации этого кооператива было создание альтернативного рынка для зерновых культур. Проектная стоимость составила 4,1 млн долл., которые были вложены в строительство двух помещений для производства миллиона фунтов рыбы в год. Живая рыба реализуется через другой кооператив North American Fish Farmers Cooperative of Binford в Северной Дакоте. Кооператив использует горячие сточные воды, произведенные кооперативом Southern Minnesota Beet Sugar Cooperative. В корм добавляются соя, кукуруза и пшеница.

Пай члена кооператива составляет 750 долл. Каждый член кооператива обязан приобрести не менее двух акций стоимостью 2500 долл. Каждая из акций дает право поставки производителям продать 75 бушелей сои ежегодно.

В 1986 г. в результате слияния четырех кооперативных элеваторов графства Ренвилл был создан кооператив *Co-op Country Farmers Elevator* (*CCFE*), который в настоящее насчитывает 500 членов.

Кооператив Co-op Country Farmers Elevator представлял собой крупную организацию с дифференцированным членством. К началу 1990-х гг. правление кооператива было обеспокоено тем, что большинство членов-патронов достигнет пенсионного возраста в течение нескольких лет, что, в свою очередь, требовало реструктуризации управления и поиска новых инвестиционных возможностей.

Рассматриваемые инвестиционные проекты, ориентированные на создание добавленной ценности, включали производство свинины, индейки и яиц. Этанол был исключен, поскольку эта ниша уже была занята другим кооперативом (MCP). В качестве перспективной отрасли было выбрано свиноводство.

Кооператив занимается маркетингом зерна, кормов и поставкой ресурсов и оказанием услуг для фермерских хозяйств. Финансовое подразделение кооператива – Country Finance – предоставляет ссуды своим членам для приобретения ресурсов и строительства животноводческих ферм. Ежегодный оборот CCFE составляет 10 млн бушелей зерна, 4,5 млн долл. средств защиты растений, 16 500 т кормов и 10 000 т удобрений. В правление кооператива входят семь фермеров. Ежегодный объем продаж составляет 62 млн долл. Кооператив Co-op Country разработал программу управления удобрениями, чтобы помочь местным производителям домашнего скота соблюдать экологические инструкции: навоз от домашнего скота удаляется, а далее его перерабатывают в удобрения и продают членам кооператива.

Так как не все члены кооператива были согласны инвестировать капитал в свиноводство, правление искало новые возможности для роста. В связи с этим было выбрано производство яиц.

План состоял в том, чтобы привлечь участников, которые имели низкий уровень доходов от производства кукурузы и сои, с тем, что бы усилить продовольственную цепочку, производя собственный корм для домашней птицы, яйца и продукты их переработки.

Был разработан план создания добавленной ценности к зерну членов кооператива, используя его в дальнейшем как корм для несушек. Производство яиц было выбрано, в частности, из-за легкости их сохранения при транспортировке. Стратегия получила название «Полностью интегрированная продовольственная система» (Золотой Овал), которая начинается с производства высококачественного зерна, произведенного акционерами и поставляемого единственному местному производителю несушек. Компания осуществляет контроль над всеми стадиями производства – от поставки ресурсов до производства жидкого переработанного яйца. Интегрированная система обеспечивает высокий уровень качества и последовательности выполнения операций.

Для этих целей в 1994 г. была сформирована корпорация *Midwest Investors, Inc.*, которая первоначально была маркетинговым кооперативом. Членство в Midwest Investors, Inc. ограничено фермерами, семь из которых входят в Совет директоров. Первоначально кооператив был организован для привлечения инвестиций в производство яиц и продуктов переработки, что давало возможность диверсифицировать инвестиционный портфель и создавать добавленную ценность сельскохозяйственной продукции.

Через права поставки и маркетинговые контракты кооператив имеет возможность осуществлять больший контроль над поставкой и процессом производства, по сравнению с фирмой, находящейся в собственности инвестора, или покупая ресурсы от внешних производителей. Это дает организации существенные преимущества перед некооперативными видами коммерческой деятельности.

Участники должны проживать в области, обслуживаемой кооперативом, таким образом, собственность будет сохранена в руках местных фермеров. Каждый участник должен купить минимум две акции стоимостью 3500 долл., которые дают им право поставки 2000 бушелей зерна в год (1000 бушелей за акцию). Co-op Country Farmers Elevator (CCFE) и 265 других инвесторов владеют 1100 акциями в Midwest Investors, Inc. Их первой инициативой была организация кооператива *Golden Oval Eggs* – производителя продуктов из яиц, которая была создана в 1994 г. Компания специализируется на производстве продуктов из яиц с добавленной стоимостью. Ассортимент производимой продукции включает цельные яйца и жидкие продукты из яиц. Вся производимая компанией продукция одобрена Министерством сельского хозяйства и продовольствия США.

Строительство промышленного комплекса началось в Ренвилле в июне 1994 г. Переработка яиц началась в сентябре 1995 г. При полной загрузке производственных мощностей завод производит примерно 55–60 млн фунтов яйцепродуктов ежегодно. Производство планируется на основе маркетинговых контрактов с двумя компаниями, которые далее перерабатывают яйца в продукты для отраслей промышленности общественного питания и розничной торговли.

Golden Oval – комплекс производства и переработки яиц с 80 служащими. Шестнадцать двухэтажных птичников позволяет выращивать в общей сложности 2 млн несушек, которые производят примерно 42 млн яиц ежегодно. Для производства ежегодно используется 41 тыс. т кормов, изготовленных из 2 млн бушелей местного зерна. Кооператив продает яйца через совместное предприятие с частной компанией. Кроме того, есть здание переработки для отделения скорлупы и производства жидких яиц. Компания владеет собственными грузовиками и трейлерами, чтобы буксировать жидкие яйца, есть маркетинговые контракты с двумя компаниями, которые далее обрабатывают жидкие яйца в продукты для отраслей промышленности

общественного питания и розничной продажи. Членами кооператива являются 383 фермера.

В настоящее время Golden Oval Eggs входит в число 15 лучших национальных производителей яиц и в десятку лучших перерабатывающих компаний. Начиная с 1997 финансового года, продажи кооператива увеличились с 24 до 198,3 млн долл., была значительно увеличена клиентская база и расширена география продаж.

В 2006 г. доход компании составил 96,6 млн долл. С 1995 по 2006 г. продажи увеличились с 7 до 258 млн фунтов. В 2006 г. компания приобрела предприятие по производству жидких яиц MoArk в кооперативе Land O'Lakes, что дало ей возможность перерабатывать жидкое яйцо в различные виды конечной продукции, реализовывать её через розничные продовольственные сети и институциональные рынки, а также увеличить объемы переработки яиц. Компания является поставщиком для трех крупнейших продовольственных компаний США: Michael Foods (31%); Sunny Fresh Foods (23%) и Primera Foods (14%), часть продукции реализуется за рубеж канадским фирмам.

В последние годы спрос на продукцию из яиц увеличился под влиянием следующих факторов: увеличение ресторанов быстрого питания; информация от медицинского сообщества относительно полезности для здоровья жидких яиц; уменьшение уровня холестерина; распространение белковых диет и рекламные акции.

С 1 сентября 2004 г. акционеры изменили организационную структуру кооператива на общество с ограниченной ответственностью с целью привлечения новых инвестиционных партнеров.

В 1991 г., до создания Midwest Investors и Golden Oval, группа фермеров использовала идеи CCFE и сформировала свой собственный кооператив *ValAdCo* с целью создания добавленной ценности в производстве зерна, используя его в качестве кормов для свиноводства.

Кооператив управляет четырьмя свиноводческими фермами. Генетически превосходный племенной скот производится на фермах для перепродажи производителям свинины. Первичная цель ValAdCo состоит в том, чтобы добавить ценность к зерну акционеров. Прибыль в кооперативе распределяется пропорционально объему зерна, поставляемого членами кооператива. Стоимость транспортировки влияла на конкурентоспособное положение фермеров, которые выращивают зерновые культуры на самых плодородных землях США. Члены кооператива рассматривают кооператив как выгодное вложение своих

инвестиций для создания добавленной ценности к своему зерну двумя способами. Фермы кооператива используют часть своего зерна в качестве корма для домашнего скота, но главном образом за счет увеличения племенного скота в области. В кооперативе ValAdCo насчитываются примерно 100 членов и 22 штатных сотрудника.

Общий объем инвестиций составил 20 млн долл. Кооператив выращивает 10 000 свиноматок, которые потребляют 30 000 т кормов ежегодно. Искусственное оплодотворение позволяет им увеличивать поголовье без использования дополнительных помещений.

Прибыль распределяется как патронажные выплаты пропорционально количеству зерна, поставляемого каждым членом кооператива. На четырех фермах кооператива выращивается племенной скот для перепродажи производителям области. Затраты транспортировки являются существенным фактором в области. Поддержка и развитие свиноводства в Ренвилле уменьшают транспортные затраты, а также означают, что намного более высокий процент от выращенного зерна используется в местном масштабе. Кроме того, ValAdCo предоставляет рабочие места для 65 жителей области.

В конечном счете, увеличение спроса производителей и ValAdC и Golden Oval в специализированных кормовых смесях определило необходимость создания еще одного филиала CCFE. В 1993 г. был создан еще один кооперативный завод по производству кормов *United Mills*, на базе ValAdCo, Midwest Investors и CCFE. Три представителя от каждого владельца образуют правление для выработки совместной стратегии. Полностью автоматизированный завод может произвести больше чем 300 000 т кормов ежегодно.

Правления трех кооперативов Co-op Country, Golden Oval и ValAdCo осуществили совместное строительство кооперативного мукомольного завода United Mills в 1994 г. Было инвестировано 75 тыс. долл.

United Mills – мукомольный кооператив, инкорпорированный в ноябре 1993 г. Производство кормов для участников началось в июне 1994 г. Членами кооператива являются Midwest Investors, маркетинговый кооператив, вовлеченный в производство яйца и обработку; ValAdCo, кооператив производства свинины; и кооператив Co-op Country Farmers Cooperative. Каждый участник имеет равную долю в собственности компании. Совет директоров состоит из 9 человек, по 3 представителя от каждого учредителя. Производственные мощности завода составляют 50 т зерна в час или более чем 300 000 т кормов

ежегодно. Комбикормовый завод компьютеризирован и полностью автоматизирован. Все стадии производственного процесса, отгрузка и транспортировка кормов, а также управление отходами компьютеризированы.

В 1980 г. фермеры, разочарованные низкими закупочными ценами на кукурузу, решили перейти к стратегии переработки собственного сырья. Они сформировали собственный кооператив Minnesota Corn Processor (MCP) для переработки кукурузы в этанол, крахмал, сироп, декстрозу, корм для скота и кукурузное масло. Завод MCP расположен в городе Маршалле, Штат Миннесота, приблизительно 50 миль от Ренвилла. Благодаря государственной поддержке в 1,86 млн долл. завод MCP стоимостью 55 млн долл. открылся в 1983 г. К началу 1990-х гг. производственные мощности были увеличены в три раза.

В результате переговоров было решено ограничить членство исходя из производственных мощностей завода. Дополнительное членство и основной капитал были проданы в последние годы, чтобы финансировать рост. В 1991 г., после успешного функционирования, Совет директоров объявил о планах построить второй завод в городе Колумбе, штат Небраска. Два года спустя производственные мощности этого завода были удвоены. В 1995 г. было инвестировано 285 млн долл. на модернизацию завода в Маршалле для производства кукурузного сиропа с высоким содержанием фруктозы. В настоящее время два завода обмолачивают более 131 млн бушелей зерна, произведенного более чем 2400 членами кооператива. Заводы также производят этанол, и кооператив MCP является вторым по величине производителем этанола в Соединенных Штатах. Каждое предприятие обеспечивает рабочие места более 100 рабочим и служащим.

Другой зерновой маркетинговый кооператив нового поколения *Churchill Cooperative* также инвестировал в свиноводство. ValAdCo и Churchill Cooperative осуществили строительство самых крупных свиноводческих ферм в штате. В течение многих лет эти два кооператива были пионерами в производстве животноводческой продукции. Они осуществили внедрение новой технологии, которая использовала хранение удобрения в открытых лагунах. Однако в настоящее время эта технология является устаревшей и создает немало экологических, институциональных и правовых проблем, а также вызывает возражение со стороны сообщества.

В 1992 г. был организован кооператив нового поколения *Phenix Biocomposites*, расположенный в городе Манкато, штат Миннесота, приблизительно в 100 милях к юго-востоку от Ренвилла. На предприятии была внедрена технология производства нового материала Environ Biocomposite. Биокомпозит (biocomposite) – материал, обычно получаемый из растений или целлюлозы, который имеет волокнистую структуру, похож на полируемый гранит, имеет консистенцию и прочность древесины и может использоваться в строительстве и производстве мебели. Продукция предприятия является экологически чистой альтернативой древесине или мрамору, поскольку производится на основе сельскохозяйственной продукции, включая муку сои и пшеницы, и переработки газет.

Продукция реализуется строительным и мебельным компаниям, которые его используют для создания декоративной отделки столов, стен и окон. Коалиция десяти местных кооперативных элеваторов инвестировала в Phenix Biocomposites. Кооператив был организован в декабре 1994 г. К 14 апреля 1995 г. более 1000 фермеров инвестировали 10 млн долл.

Другим примером инновационного развития является кооператив *Minnesota Valley Alfalfa Producers Cooperative* (*MnVap*), который был организован 500 фермерами западной Миннесоты для переработки кормовых культур в электроэнергию. Это был первый в мире проект по переработке биомассы в электроэнергию в коммерческих масштабах. Для производства 50–75 МВт электроэнергии для городских целей используется люцерна. Завод отделяет стебли люцерны от листьев и перерабатывает их в биомассу. Листья используются для получения различных белковых продуктов. Производство 50 МВт электричества требует 150 000 т люцерны от членов кооператива. Доля (пай) члена кооператива составляет 200 долл., затем члены приобретают акции стоимостью 47,50 долл. Каждая акция дает право поставки каждому члену кооператива в объеме 1 т люцерны.

Таким образом, кластеризация кооперативов нового поколения в Ренвилле имеет свои особенности. Все предприятия находятся в собственности производителей, используют стратегию создания «добавленной ценности», ориентируются на спрос, привлекают внешних инвесторов и, что наиболее важно, имеют новую организационную структуру. Как и в любом кластере, фирмы получают взаимные выго-

ды друг от друга (рис. 3.9). Кооперативы Нового поколения оказывают огромное влияние на экономику Ренвилла.

Кооперативы Ренвилла имеют длительную историю межорганизационного сотрудничества не только с точки зрения осуществления совместных инвестиций, но также с точки зрения совместного принятия решений и переплетения директоратов, совместного опыта производства и использования продукции своих компаний.

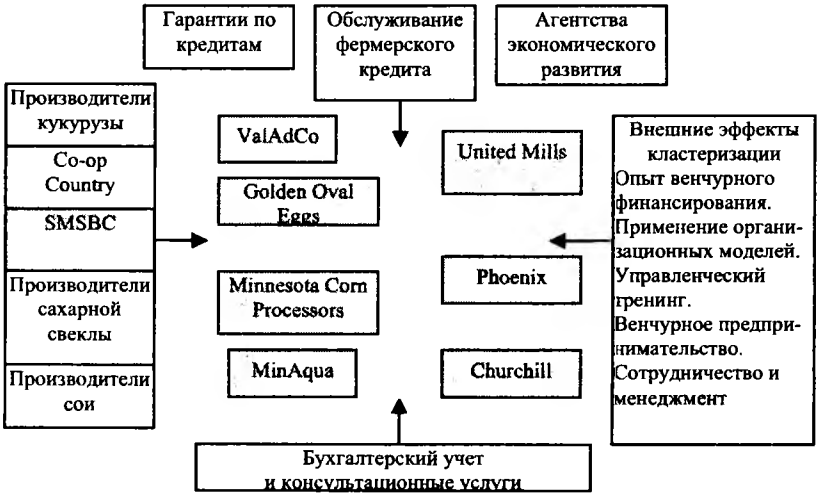


Рис. 3.9. Внешние эффекты кластеризации кооперативных организационных инноваций в Ренвилле [181. С. 21]

Спрос на развитие новых кооперативов является достаточно высоким, так как имеющихся производственных мощностей все еще недостаточно для переработки всего местного зерна. Кооперативы позволяют фермерам инвестировать в формирование рынка сбыта сельскохозяйственной продукции, приносят пользу местному сообществу и способствуют сохранению семейной фермы. Многие фермерские хозяйства являются инвесторами и членами нескольких кооперативов. Инвестиции в кооперативы нового поколения являются рентабельными и позволяют молодым фермерам брать кредиты. Исторический опыт развития кооперации формирует социальный капитал, увеличивая способность сообщества в достижении совместных предпринимательских стратегий. Принятие и распространение уникальных органи-

зационных инноваций привело к созданию кластера фирм, разделяющих общую структуру управления.

Кластеризация фирм, имеющих общие организационные характеристики, обеспечивает базу для исследования сетей, альянсов, кластеров и других форм межфирменного сотрудничества. Многие факторы – перелив знаний, экономия масштаба, обучение через процесс и зависимость от исторического пути развития – являются важными элементами формирования кооперативных кластеров.

Рассмотренный случай Ренвилла позволяет заключить, что организационные инновации, так же как технологические новшества, могут быть ключевым фактором экономического роста. Экономические программы развития, которые сосредоточиваются исключительно на технологии производства или формировании человеческого капитала, не принимая во внимание организационный дизайн, комплементарность между технологией, организацией и институциональными основами организационных инноваций, могут быть трудноосуществимы и не получить поддержки сельских сообществ.

Опыт коллективного предпринимательства в Ренвилле свидетельствует о том, что организационные инновации, в дополнение к технологическим новшествам, играют важную роль в создании возможности для сельскохозяйственных производителей оставаться конкурентоспособными в условиях глобализации рынка. Организационные инновации, которые способствуют развитию местной собственности, позволяют остаточной прибыли возвращаться в местное сообщество производителей. Это перспективная альтернатива агроиндустриализации, которая часто приводит к сокращению занятости, а также перераспределяет прибыль инвесторам за пределы региона или области.

Кроме того, опыт Ренвилла поднимает вопросы об организационной форме кооперативов нового поколения. Несмотря на значительные успехи, многие кооперативы к началу 2000 г. подверглись процессу демутуализации и реструктуризации.

Так, кооператив Minnesota Corn Processors (MCP) в 2000 г. был преобразован в компанию с ограниченной ответственностью, а в 2002 г. продан компании Archer Daniels Midland Corporation за 756 млн долл. Решение о преобразование кооператива не было принято единодушно. Несмотря на то, что многие производители рассматривали продажу кооператива как успех из-за высокого уровня отдачи

на свои первоначальные инвестиции, другие члены кооператива были недовольны потерей местной собственности и контроля.

Недавно кооператив Golden Oval Eggs также был преобразован в компанию с ограниченной ответственностью с целью получения дополнительных источников финансирования.

Действительно ли кооперативы нового поколения являют собой устойчивую форму организации, или это переходная форма между кооперативом и корпорацией, находящейся в собственности инвестора? На этот счет нет единодушного мнения среди аналитиков и инвесторов. Эти проблемы более подробно излагаются в следующем параграфе.

3.4. Демутуализация и реструктуризация кооперативов: причины, факторы и последствия

Изменения, происходящие на агропродовольственных рынках, заставляют задуматься о роли и перспективах развития кооперативов в экономической организации сельского хозяйства и оценить некоторые проблемы, с которыми сталкивается кооперативный сектор. Экологические и структурные изменения в агропродовольственной системе, внедрение торговых марок и брэндов, появление GM-продукции и выход на международные рынки требуют значительных инвестиций и изменения конкурентоспособных стратегий сельскохозяйственных кооперативов.

В агроэкономической литературе активно обсуждаются проблемы новых вызовов и альтернатив, с которыми сталкиваются сельскохозяйственные кооперативы в свете агроиндустриализации [182]. Индустриализация и вертикальная интеграция агропродовольственной системы проявляются как растущая тенденция к формированию крупных и крупнейших агропромышленных и торговых продовольственных цепей, управляемых с помощью конкурентных методов снижения издержек на всех стадиях между сельскохозяйственным производителем и потребителем. Это означает, что менее эффективные производители вытесняются с рынка посредством слияний и поглощений. Несмотря на тенденцию к сокращению, кооперативы по-прежнему остаются главными игроками в обеспечении ресурсами и услугами сельскохозяйственного производства, а также в переработке и маркетинге сельскохозяйственной продукции.

Реализуя новые стратегии с целью осуществления роста и сохранения конкурентоспособности, кооперативы сталкиваются с неизбежными экономическими и финансовыми рисками и вынуждены приспосабливаться к новым условиям посредством организационных инноваций – трансформации старых и образования новых форм кооперативной организации. Традиционные кооперативы с открытым членством, непередаваемой долевой собственностью и узкими производственными рамками характеризуются «нечетко определенными правами собственности», что приводит к снижению инвестиционной мотивации и конфликтам интересов между членами организации.

Решение инвестиционных проблем на практике приводит к изменениям внутриорганизационной структуры сельскохозяйственных кооперативов и, прежде всего, традиционных кооперативных принципов. Начиная с 1990-х гг. в агропродовольственном секторе зарубежных стран наблюдались образование новых форм кооперативных организаций, массовая реструктуризация и трансформация традиционных кооперативов, которые получили название кооперативной лихорадки (*cooperative fever*) [183]. Новые альтернативные кооперативные модели отличаются организационной структурой: способом определения и установления прав собственности экономическими агентами посредством контрактов с фирмой, политикой членства, порядком голосования, распределением остаточных прав и дохода.

Поскольку рыночные условия в агропродовольственном секторе изменились, кооперативы ищут структурные механизмы для улучшения организационной эффективности. Общим для всех многообразных форм кооперативных организаций является переход от стратегии управления предложением к стратегии управления рыночным спросом.

Институциональные изменения кооперативов осуществляются в следующих формах (рис. 3.10):

1. Слияния, целью которых является достижение эффекта масштаба и увеличение рыночной власти.

2. Банкротство или ликвидация кооперативов.

3. Демутуализация, т.е. преобразование кооперативов в другие организационные формы бизнеса, ориентированные на инвестора. В этом случае происходит изменение статуса члена кооператива. Эта ситуация представляет собой стратегию выхода, принимаемую кооперативами, которые не хотят функционировать как пользовательский (патронажный) бизнес.

4. Формирование новых кооперативных форм вследствие изменения кооперативных принципов:

1) образование кооперативных филиалов для привлечения новых инвесторов. Филиалы (или совместные предприятия) вносятся в листинг фондовой биржи. Инвесторы приобретают права собственности в отдельном юридическом лице, полностью или частично принадлежащем кооперативу;

2) привлечение дополнительных инвесторов в кооператив. В этом случае привлеченные лица, вместе с членами, становятся совладельцами кооператива.



Рис. 3.10. Реорганизация сельскохозяйственных кооперативов

С точки зрения институциональной эволюции интерес представляют процессы демутуализации и образования новых гибридных форм кооперативной организации агробизнеса, которые привлекли внимание исследователей, практиков и политиков с начала 80-х гг. XX столетия, когда многие кооперативы в различных отраслях производства были преобразованы в частные компании [184].

Термин «демутуализация» (*demutualization*) впервые был введен в научный оборот в связи с реорганизацией взаимных обществ (*mutual*), а впоследствии конкретизирован применительно к кооперативному сектору и популяризирован Международным кооперативным альян-

сом, который организовал Глобальную группу экспертов для анализа проблемы и угрозы демутуализации [185]. Процессы демутуализации получили широкое освещение в литературе различных стран: в Австралии [186, 187] и Новой Зеландии [188], странах Европейского союза [189], Северной Америки [190, 191] и Израиля [192].

Так, например, значительное сокращение кооперативов произошло в австралийском агропродовольственном секторе в результате дерегулирования масломолочной и зерновой (пшеница) отраслей [193]. Несмотря на то что кооперативы продолжают играть значительную роль и доминировать в масломолочной, плодоовощной, хлопковой и других отраслях производства, они подвергаются значительным изменениям в результате процессов слияния или объединения с целью достижения эффекта масштаба в условиях глобализации конкуренции или преобразовываются в другие формы организации бизнеса. Концентрация австралийского молочного сектора в 1980–1990-е гг. привела к сокращению числа самых крупных производителей с 50 до 10. Молочные кооперативы Bonlac, Pivot Fertiliser и продовольственная компания Ardmona Foods подверглись процессу демутуализации. На зерновом рынке Австралии в настоящее время функционирует только один кооператив Bulk Handling. Основной производитель яиц и мукомольной продукции, PLC Industries, был преобразован в общество с ограниченной ответственностью в 1998 г. Кооператив Dairy Value в Южной Австралии, специализирующийся на молочных продуктах, включен в листинг австралийской Фондовой биржи в 1995 г.

В Новой Зеландии кооператив AFFCO, специализирующийся на переработке мяса, был преобразован в фирму, ориентированную на инвестора, и внесен в листинг в 1995 г. В Ирландии три крупнейших молочных кооператива являются лидерами демутуализации, среди них компания Kerry Group, диверсифицированный кооператив, специализирующийся на производстве масла, переработке свинины и говядины. Компания Kerry Group была сформирована после волны слияний молочных кооперативов и вступления Ирландии в ЕС в 1973 г. [194].

Несколько случаев кооперативных преобразований в корпоративную структуру наблюдалось в США. В 1980-х гг. четыре крупнейших сельскохозяйственных кооператива подверглись процессу демутуализации – Rockingham Poultry Marketing Cooperative, American Rice, Capitol Milk Producers Cooperative и American Cotton Growers. Два кооператива – Gold Kist и Land O'Lakes, выпустили акции дочерних

корпораций. Позднее три других фермерских кооператива – Calavo Growers, Dakota Growers Pasta и South Dakota Soybean Processors, были преобразованы в корпоративную структуру.

В агропродовольственном секторе, где кооперативы традиционно играют важную экономическую роль, волны демутуализации следовали за институциональными или рыночными изменениями: дерегуляцией, агроиндустриализацией и технологическими инновациями. Эти институциональные изменения усилили конкуренцию в агропродовольственном секторе и негативно воздействовали на маргинальных участников отрасли. Поскольку большинство кооперативов возникло и развивалось как реакция на некоторые формы рыночного фиаско, усиление отраслевой конкуренции подорвало основную причину их существования. Однако деятельность кооперативов по-прежнему является важной, поскольку обеспечивает плюрализм организационных структур и является средством сохранения конкуренции и стабильности на рынках.

В процессе демутуализации кооперативов во всем мире наблюдаются общие черты и различия, поэтому в экономической литературе можно найти разнообразные трактовки этого процесса. Подходы в исследовании сущностных характеристик процесса демутуализации остаются дискуссионными.

Анализ зарубежных публикаций показал, что существует широкая и узкая трактовки термина. Демутуализация, в широком смысле слова, рассматривается как любое преобразование кооператива, когда кооператив перестает удовлетворять потребностям своих членов. «Демутуализация, – пишет Цви Галор (Израиль), – синоним реорганизации (преобразования) кооперативов, причина которой, главным образом, состоит в том, что в некооперативной экономической структуре получаемые выгоды были бы больше. Демутуализация имеет место тогда, когда члены не получают соответствующих выгод и в достаточном объеме, на которые они рассчитывали, организуя кооператив, например получение соответствующих услуг, доступ к ресурсам и каналам реализации продукции, благоприятные цены, рыночная власть и т.д.» [192. С. 4]. Большинство исследователей определяют демутуализацию только как акционерную приватизацию, где участие членов заменяется участием капитала: «Преобразование, все более известное как демутуализация, отражает трансформацию кооперативной организации, находящейся в собственности и управляемой пользователями, в организацию, ориентированную на получение прибыли» [184. С. 1]. Дэвид Грайффитс

связывает процесс демутуализации с потерей кооперативной идентичности, которая позволяет разграничить кооперативы от других форм организации бизнеса: «Процесс демутуализации кооператива начинается тогда, когда кооператив теряет свою кооперативную идентичность, т.е. то, что отличает его от компаний, находящихся в собственности инвестора» [195. С. 17]. Аналогичную трактовку процесса демутуализации дает председатель Совета директоров гигантского финансового кооператива Desjardins (Канада) Г. Парадис: «Демутуализация – это процесс, который заставляет кооперативную организацию изменять свои основные характеристики и, таким образом, терять свою идентичность в обмен на то, чтобы получать желаемые доходы» [196. С. 1].

Р. Метью в публичной лекции на 41-й ежегодной конференции движения кредитно-сберегающих кооперативов в Новой Зеландии дает следующее определение демутуализации: «Демутуализация – преобразование организаций, находящихся в собственности своих членов, таких как общества взаимного кредита, страхования, кредитных союзов и кооперативов, в компании с ограниченной ответственностью, находящиеся в собственности акционеров» [197. С. 7].

Аналогичную позицию высказывают голландские исследователи Дж. Биджман и Ван О. Беккум, анализируя 16 агропродовольственных кооперативов в различных странах, которые были реструктурированы в течение последних двух десятилетий: «Демутуализация связана с изменениями в структуре собственности кооператива: от пользовательского бизнеса в организацию, ориентированную на получение прибыли» [198. С. 4].

Дискуссионным остается вопрос о причинах и факторах демутуализации. Так, Ф. Чеддед приходит к выводу, что волны демутуализации возникают после того, как рынок подвергся структурному регулированию с помощью различных институтов. Такие изменения, как дерегулирование и технологические инновации изменяют «правила игры». Эти изменения увеличивают конкуренцию на рынке, тем самым способствуя демутуализации кооперативов [184. С. 20].

Выделяют внешние и внутренние факторы демутуализации. В некоторых случаях процесс демутуализации происходит под давлением самих членов кооператива. Как правило, инициаторами выступают менеджеры, правление кооператива или консультанты, большинство из которых извлекают выгоду из данного процесса. Демутуализации подвергаются кооперативы, которые пренебрегают кооперативным

образованием своих членов, а также те, в которых кооперативная деятельность не является прозрачной для членов [199. С. 1–2]. Другой внутренней причиной могут быть финансовые проблемы, связанные с неликвидностью кооперативных паев, низкие инвестиционные стимулы, лоббирование кооперативного правления и т.д.

Анализируя изменения в австралийском кооперативном секторе, Дж. Робб и А. Кромбл отмечают, что преобразование было ускорено принятием соответствующего законодательства, которое основывалось на традиционных обоснованиях, известных и в других странах, а именно: реорганизация увеличивает возможности доступа кооперативов к внешнему капиталу, способствуя тем самым расширению и развитию вновь созданного предприятия; увеличивает его конкурентоспособность в агропродовольственном секторе [200].

Д. Грайффитс полагает, что внутренние структурные факторы демутуализации играют более важную роль. Среди них он выделяет кооперативную собственность и капитал. Недостаток капитала в кооперативе – главный фактор демутуализации. Многие кооперативы используют, в случае необходимости, паевые взносы членов и неделимые фонды. Действительно, то, что кооперативные паи практически не имеют рыночной ценности и выплаты дивидендов по ним ограничены третьим принципом Международного кооперативного альянса, ограничивает кооперативную способность мобилизовать капитал. Таким образом, делается вывод, что процесс демутуализации «освобождает» скрытую ценность кооперативных паев, особенно для тех членов, которые не являются активными в кооперативе. Это обстоятельство, по мнению автора, обусловило демутуализацию различных кооперативов во многих странах [195].

Голландские исследователи Дж. Биджман и Ван О. Беккум идентифицируют следующие причины преобразования кооперативов в публичные или закрытые корпорации: 1) ориентация на рынок; 2) доступ к капиталу; 3) диверсификация деятельности; 4) разблокировка кооперативных активов; 5) новая корпоративная структура управления [198. С. 4–5].

Обоснованием первой причины процесса демутуализации может выступать теория агентства, согласно которой выбор организационной формы определяется соображениями эффективности, так как ожидается, что в условиях свободной рыночной конкуренции неэффективные формы организации будут устранены. Преобразование в корпорацию, ориентированную на получение прибыли, представляет

собой введение показателя результативности, обеспечивая тем самым рынок капитала и информацию для управления ресурсами компании.

Демутуализация снимает финансовые ограничения, поскольку корпорации получают доступ к дополнительным источникам капитала, уменьшая зависимость от внутренних ресурсов. Гипотеза доступа к капиталу связана с гипотезой диверсификации. Кооперативы направлены на удовлетворение определенных потребностей своих членов. Проникновение капитала в другие сферы бизнеса часто не входит в круг интересов членов кооператива.

Преобразование обеспечивает доступ членов к нераспределенным активам и сбережениям. Ограниченный временной горизонт членов кооператива также способствует демутуализации.

Новая корпоративная структура управления позволяет решить две проблемы неэффективности, связанные со структурой и процессом принятия решения в кооперативе. Первая проблема вызвана демократическим процессом принятия решения по принципу «один человек – один голос». Вторая проблема – типичная проблема агентства, возникающая между членами (патронами) кооператива и управлением (агентами). Затраты коллективного принятия решения относительно низки для фирмы, ориентированной на инвестора. Управление членов кооператива становится неэффективным, когда их интересы являются гетерогенными или они не владеют достаточной информацией для принятия решений. Демутуализация создает возможность выравнивания интересов менеджеров и владельцев.

Таким образом, анализ процессов демутуализации кооперативов, происходящих в различных странах, позволяет выявить две группы факторов: внешние и внутренние (табл. 3.7).

Очевидно, в анализе процесса демутуализации вопрос о собственности является ключевым. Большинство экономистов трактуют кооперативную собственность как пользовательскую. Согласно третьему принципу Международного кооперативного альянса, собственность членов – коллективная и совместная собственность, и нет никакой связи между ценностью кооперативных паев, незначительных по размеру, и полной реальной ценностью кооперативной собственности, о которой члены кооператива, как правило, не осведомлены. Это обусловливает тенденцию к демутуализации, особенно в тех случаях, когда кооператив прекращает предоставлять своим членам соответствующие услуги и информацию [201].

Таблица 3.7

Внешние и внутренние факторы демутуализации

Факторы демутуализации	
Внешние	Внутренние
1. Новая система прав собственности	1. Поведение членов кооператива – ограниченные права собственности – необоснованные ожидания – отсутствие кооперативного образования и знаний
2. Отсутствие альтернативных кооперативных решений	
3. Взгляд на кооперативы как на неэффективную форму организации	
4. Неблагоприятная институциональная среда: – дерегулирование; – технологические инновации; – конкуренция с вертикально интегрированными корпорациями	2. Поведение кооперативной организации – изменение статуса члена кооператива на акционера; – утрата кооперативной идентичности; – переориентация целей от обслуживания членов к получению прибыли; – необходимость финансового расширения

Кооперативы часто подвергаются критике за неэффективные отношения собственности, которые влияют на процесс принятия решений, процедуры финансирования и распределения капитала. Так, С. Уильямсон утверждает, что кооперативная собственность менее эффективна с точки зрения адаптации к технологическим и рыночным изменениям из-за своей структуры управления, в частности из-за согласованного принятия решений и недостатка капитала. В условиях динамично развивающихся рынков, когда требуется быстрая реакция в принятии решения, кооперативная собственность может стать неэффективной [202].

О. Харт и Дж. Мур предложили концептуальную модель, основанную на теории прав собственности фирмы, для обоснования структурной реорганизации взаимных обществ, финансовых бирж и кооперативного сектора [203]. Они проводят сравнительный анализ кооперативов с организационными структурами, основанными на «внешней собственности» (*outside ownership*). Авторы выделяют два фактора, которые играют решающую роль в определении результативности деятельности кооператива и организации, ориентированной на внешнюю собственность: дифференциация членства и степень конкуренции. Более точно, организация, ориентированная на инвестора, становится более эффективной тогда, когда членство становится гетерогенным и когда стороны, участвующие в обмене, увеличивают уро-

вень конкуренции. Их теоретические результаты предполагают, что взаимные обмены необходимо конвертировать тогда, когда дифференциация интересов среди членов увеличивает коллективные затраты принятия решения.

Процесс демутуализации является достаточно противоречивым и поднимает ряд важных социальных проблем. Каково положение членов после реструктуризации кооперативов? Будут ли они иметь доступ к тем же самым условиям торговли и качеству обслуживания после реструктуризации кооперативов? Некоторые авторы утверждают, что в кооперативах, которые осуществили процесс демутуализации, члены, как правило, извлекают краткосрочные выгоды, но в действительности они теряют контроль над управлением своего кооператива. Таким образом, члены кооператива не получают реальных преимуществ в результате демутуализации [199].

В 2006 г. в Англии была создана парламентская комиссия, которая исследовала, улучшили ли кооперативы, которые прошли демутуализацию, свою деятельность [204]. В докладе, в частности, отмечается, что кооперативы, которые избежали процесса демутуализации, показали лучшие результаты. Однако правление или совет директоров демутуализированных кооперативов извлекли значительную финансовую выгоду. Комиссия приводит множество фактов, что члены кооперативов, которые голосовали за демутуализацию, не имели полного представления, за что они голосуют.

Американские исследователи П. Муни и Т. Грей анализируют различные случаи и типы кооперативной реструктуризации в течение 1989–1998-х гг. в США [205]. Из 314 кооперативных преобразований 36,6% были объединены в союзы, совместные предприятия или подверглись слияниям и поглощениям, 23,2% – диверсифицированы и расширили сферу своей деятельности, 16,6% привлекли внешний капитал, 15,3% сформировали совместные предприятия или союзы с IOFs, только 4% кооперативов были преобразованы в корпорации и 3% – ликвидированы. На основании чего авторы делают вывод, что доминирующая форма реструктуризации сельскохозяйственных кооперативов в США происходит в пределах кооперативного сектора, что не означает отказа от кооперативной формы организации. Американские сельскохозяйственные кооперативы активно использовали нетрадиционные схемы приобретения капитальных активов в 1990-х гг. посредством ряда организационных инноваций. В частности, крупнейший амери-

канский молочный кооператив Land O'Lakes вернулся к кооперативной собственности после экспериментирования с демутуализацией.

Р. Керр также обращает внимание, что не все ирландские молочные кооперативы были успешны в процессе демутуализации [193]. В Новой Зеландии в результате реорганизации молочного сектора большинство сельскохозяйственных производителей и переработчиков поддержали кооперативную форму [206].

Дж. Биджман и Ван О. Беккум в докладе на 7-й Международной конференции по менеджменту агропродовольственных цепей и сетей (2006 г.) представили анализ базы данных более 50 кооперативов в различных странах, которые осуществили институциональные инновации, связанные с изменением структуры капитала, привлечения внешних инвесторов на протяжении двух последних десятилетий. Исследование показало, что многие кооперативы преднамеренно поддерживают свою кооперативную идентичность как альтернативу демутуализации. Это позволило авторам сделать вывод, что кооперативная эволюция демонстрирует появление новых и жизнеспособных организационных форм – кооперативных гибридов [207].

3.5. Типология нетрадиционных кооперативных форм

Сельскохозяйственным кооперативам в системе агробизнеса посвящено большое количество прикладных исследований, так как в этой области происходят значительные изменения, приводящие к трансформации старых и возникновению новых форм кооперативной организации. Традиционные кооперативы с открытым членством, непередаваемой долевой собственностью и узкими производственными рамками характеризуются «нечетко определенными правами собственности», которые приводят к конфликтам интересов среди членов. Термин «нечетко определенные права собственности» происходит от понятия неполного контракта. Так как все контракты реального мира являются неполными, распределение остаточных прав может быть неточно определено или будет принадлежать различным сторонам.

В параграфе 1.3 были рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются традиционные сельскохозяйственные кооперативы и которые в конечном счете ведут к снижению инвестиционной мотивации членов кооператива. Для решения этих инвестиционных про-

блем кооперативная теория и практика предлагает ряд альтернативных вариантов кооперативного развития.

Например, для решения проблемы «*безбилетника*» используется введение вторичного рынка кооперативных паев (долей). Передаваемые и оцениваемые паи гарантируют действующим членам получение полного дохода от их инвестиций в кооперативе и, таким образом, создают стимулы инвестировать капитал в свою организацию без опасений, что новые члены разделят будущие доходы от их инвестиций.

Для решения проблемы *внешних* «*фрирайдеров*» вводится политика закрытого членства на основе заключения *маркетинговых контрактов* – соглашений между индивидуальными членами и кооперативом, используемых в сбытовых кооперативах, в которых определяется объем и качество товара, поставляемого каждым членом кооператива [15, 44, 208, 209].

Если члены рассматривают кооператив как единственный канал реализации продукции, которая не может быть продана в другом месте, то необходимости в заключение контракта нет. Но если члены рассматривают кооператив как организацию, которая увеличит их отдачу на капитал, который они вкладывают в свое производство, в этом случае контракт является важным инструментом организации.

Маркетинговый контракт является уникальным в том смысле, что члены кооператива, владеющие и управляющие кооперативом, заключают контракт как бы сами с собой. Если быть более точным, контракт между каждым индивидуальным членом и членством в целом. Поскольку кооператив имеет демократическую форму управления, то ни один член не имеет право односторонне отменить или изменить маркетинговый контракт.

Другой проблемой коллективной собственности является «*горизонт остаточных прав*». Остаточные права на поток доходов кооператива «привязаны» контрактом не к капиталу, который инвестировали члены кооператива, а к объемам их сделок с фирмой. Таким образом, выгоды от инвестиций могут быть получены только в течение членства, а не в течение производственного цикла активов [210].

Решению этой проблемы способствует образование вторичного рынка кооперативных паев. Когда доли передаваемы и имеют рыночную оценку, бездействующие члены и члены, имеющие ограниченный патронажный горизонт, обладают способностью к восстановлению части своих капитальных активов через продажу своих паев. Это

означает, что сегодняшняя стоимость будущего потока кооперативных доходов капитализируется в стоимость прав поставки или в кооперативный пай.

Из-за отсутствия вторичного рынка патроны не могут приобрести портфель инвестиций, который отражает их предпочтение к риску из-за невозможности обмена и торговли правами собственности; таким образом, возникает проблема портфеля [44]. Результат такого ограничения – отсутствие мотивации к рискованным инвестициям.

В традиционном кооперативе расщепление остаточных прав и управления приводит к неэффективной организации. В таких кооперативах членство является открытым для любого, кто желает осуществлять поставки в кооператив. Кооперативный взнос является незначительным в пределах от 25 до 100 долл., но членство и избирательные права предоставляются любому лицу, соответствующему статусу члена кооператива. Член кооператива может осуществлять поставки и совершать покупки через кооператив, но не обязан делать это. В зависимости от состояния рынка такое положение дел часто приводит к колебаниям объемов поставок, которые трудно предсказать и запланировать, воздействуя на эксплуатационную эффективность завода или организации. Если кооператив использует метод оплаты «по стоимости» (*cost of goods sold*), доход распределяется членам согласно патронажу.

Чтобы получить определенные налоговые преимущества, 20% дохода должно выплачиваться наличными. Обычно маркетинговый кооператив распределяет больший процент в форме наличных денег и сохраняет остаток как оборотный капитал. После нескольких лет сохраненное количество возвращается по балансовой стоимости участнику пропорционально патронажу.

В кооперативном пуле часть чистого дохода сохранена как оборотный капитал, а остальные части распределены между участниками в пропорции к патронажу как «чистая выручка» (NGC – форма кооперативного пула).

Передаваемость кооперативных долей и их рыночная оценка также способствуют уравниванию индивидуальных предпочтений к риску с риском кооперативного инвестиционного портфеля, что способствует решению портфельной проблемы. Другим решением является создание внутренних объединений (пулов) членских капиталов в многоцелевых кооперативах, так как это позволяет членам принимать уровень риска, максимально приближенный к уровню их предпочтения. Тер-

мин «пул» (*pool*) в этом контексте означает метод обращения и управления товарами, при котором продукция различных производителей объединяется в один сорт и поставщики получают одинаковые средние платежи. Как правило, при этом товары каждого производителя теряют свою идентичность и рассматриваются как партия одного сорта. Все производители в пуле получают одинаковую среднюю цену за определенный сорт, а капитальные активы различных подгрупп членов имеют отдельное управление и мониторинг счетов.

Поскольку права поставки ограничены, это позволяет смягчить проблему «безбилетника», возникающую в кооперативах открытого членства.

Таким образом, более четкое определение прав собственности традиционных кооперативов приводит к повышению инвестиционных стимулов. При этом происходит изменение традиционной кооперативной политики и принципов, таких как добровольность и открытое членство, непередаваемость и незначительные размеры кооперативных паев, невозможность формального выкупа паев (активов) в краткосрочном периоде.

Чтобы определить, какое из перечисленных направлений кооперативной политики оказывает существенное воздействие на инвестиционные стимулы, зарубежными исследователями была разработана структурная модель, представленная на рис. 3.11 (на левой стороне – независимые экзогенные переменные).

«Инвестиционные стимулы членов кооператива» – эндогенная латентная переменная, которая может быть выражена двумя количественными показателями. Первый показатель *1* – объем инвестиций на одного члена – определяется как отношение кооперативного капитала к числу членов; второй показатель *2* определяет отношение собственности и рассчитывается как отношение количества паев к совокупной величине кооперативного капитала.

Примером альтернативной модели кооперативного развития являются кооперативы нового поколения (*new generation cooperative – NGC*), рассмотренные в параграфе 3.3. По сравнению с традиционными сельскохозяйственными кооперативами NGC отличаются организационным дизайном, внутренней мотивацией, властным принятием решений и атрибутами прав собственности, т.е. связаны с изменением кооперативных принципов.

В табл. 3.8 (1–3) – традиционные и (4–9) – модифицированные кооперативные принципы.



Рис. 3.11. Права собственности как инвестиционные ограничения в сельскохозяйственных кооперативах [211. С. 5]

Таблица 3.8

Кооперативные принципы в традиционных и новых кооперативных организациях

Традиционные кооперативы	Кооперативы нового поколения
1. Совместная собственность членов	1. Совместная собственность членов
2. Управление и контроль членов	2. Управление и контроль членов
3. Распределение выгод пропорционально участию	3. Распределение выгод пропорционально участию
4. Открытое членство	4. Ограниченное членство
5. Добровольное участие	5. Контрактные отношения
6. Минимальные начальные инвестиции	6. Крупные начальные инвестиции
7. Оценка вкладов (паёв) по номиналу	7. Рыночная оценка вкладов (паёв)
8. Сосредоточение усилий на снабженческо-сбытовой деятельности	8. Сосредоточение усилий на деятельности, связанной с созданием добавленной ценности
9. Непередаваемые права собственности	9. Передаваемые права собственности

Новые организационные формы кооперативов, получившие распространение во многих странах, вызывают большой интерес среди исследователей. В частности, одним из часто обсуждаемых вопросов является типология кооперативных организаций, которая помогает сравнительному анализу кооперативов и их систематизации, а также способствует выработке соответствующей государственной политики при реформировании аграрного сектора. Как указывает Менар, «типологии имеют значение в науке, потому что они требуют критериев, основанных на теории, таким образом, помогая очистить или пересмотреть последнюю» [97. С. 370].

В современной экономической литературе существует большое разнообразие классификационных подходов [212].

Типология дискретных организационных моделей, основанная на классификации прав собственности, была предложена Ф. Чеддедом и М. Куком (рис. 3.12). Здесь традиционная кооперативная структура и фирма, ориентированная на инвестора, характеризуются как полярные формы.

Авторы идентифицируют пять «гибридных» кооперативных моделей: пропорциональные инвестиционные кооперативы, кооперативы членов-инвесторов, кооперативы нового поколения, кооперативы с венчурным капиталом и инвестиционные долевые кооперативы. Эти гибридные модели рассматриваются как отход от традиционной кооперативной структуры, так как они ослабляют некоторые, а в пределе все ограничения традиционных кооперативных прав собственности. При этом они создают возможность для привлечения дополнительного капитала непосредственно в кооператив, или косвенно – посредством создания отдельного юридического лица. Данное исследование обеспечивает эмпирическое доказательство гипотезы «доступа к капиталу» кооперативной демутуализации. Однако авторы отмечают, что решение проблемы финансовых ограничений в сельскохозяйственных кооперативах влечет за собой лишь некоторую степень изменения организационного дизайна, а не коренное преобразование кооператива, так как гораздо большее число кооперативов ищет альтернативные источники капитала посредством организационных инноваций. Эти организационные инновации позволяют кооперативам приобрести постоянный капитал как от членов, так и от внешних инвесторов, сохраняя при этом управление в руках членов кооператива.

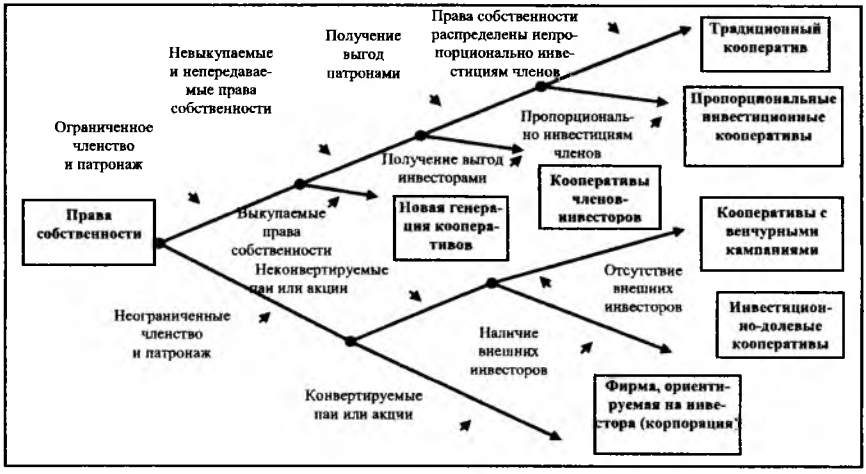


Рис. 3.12. Классификация нетрадиционных кооперативных моделей с точки зрения прав собственности [213. С. 20]

На рис. 3.12 представлена классификация кооперативных моделей с точки зрения установления прав собственности экономическими агентами (членами кооператива, патронами и инвесторами), связанными контрактами с фирмой. В данном случае используется определение собственности на основе остаточных прав. Напомним, что остаточные права включают в себя первые четыре из одиннадцати правомочий списка Онорэ: право владения, право пользования, право управления, право на доход.

Согласно предложенной типологии, традиционный кооператив и фирма, ориентированная на инвестора (корпорация), представляют собой полярные организационные формы. Например, в сбытовых кооперативах сельскохозяйственные производители владеют активами и принимают соответствующие решения на стадии переработки продукции, тогда как в фирме, ориентированной на инвестора, эти функции выполняют акционеры. Главное различие между ними состоит в том, что формальной властью относительно инвестиционных решений на стадии переработки продукции в сбытовых кооперативах обладают поставщики продукции, в то время как в корпорациях этими правами обладает переработчик продукции. Поэтому в классификации организационных структур традиционный кооператив и фирма, ориентированная на инвестора, (корпорация) рассматриваются как полярные формы.

Другие организационные инновации включают *кооперативы нового поколения*, *кооперативные филиалы* (или дочерние компании), *трастовые компании, стратегические альянсы кооперативов и обществ с ограниченной ответственностью* и многие другие организационные формы.

В новых кооперативных моделях наблюдаются отклонения от традиционной кооперативной структуры, которая характеризуется наличием следующих атрибутов прав собственности:

1) права собственности ограничены членами-патронами;

2) остаточные права являются непередаваемыми, незначительными и невыкупаемыми;

3) выгоды распределяются между членами в пропорции к патронажу.

При этом каждая модель кооперативной собственности имеет свои преимущества и недостатки, что, естественно, предполагает изменение и дифференциацию государственной политики в отношении сельскохозяйственных кооперативов.

Анализ новых моделей потребовал выделения различных организационных признаков, таких как структура собственности и управления, политика членства, право голоса, остаточные права собственности, распределение выгод, стратегии, т.е. всего того, что составляет интерфейсную структуру организации.

Рассмотрим приведенную классификацию более подробно. В дополнение к двум полярным формам организации (традиционный кооператив и корпорация) на рис. 3.12 представлены пять нетрадиционных кооперативных моделей, в которых наблюдаются организационные изменения в структуре прав собственности. Восходящая ветвь на рис. 3.12 представляет три кооперативные модели с ограниченным членством: *пропорциональный инвестиционный кооператив* (proportional investment cooperative), *кооператив членов-инвесторов* (member-investor cooperative) и *кооператив нового поколения* (new generation cooperative).

Пропорциональный инвестиционный кооператив. В этой модели правами собственности обладают только члены кооператива. Сами права являются непередаваемыми, незначительными и невыкупаемыми, но члены кооператива вкладывают капитал пропорционально патронажу. На основе принципа пропорциональности осуществляется и управление капиталом. Отличительной чертой этих организаций является наличие капитального планирования и формирование различ-

ных членских объединений капиталов (пулов). *Капитальное планирование* (*base capital plan*) используется многими известными американскими кооперативами, включая Riceland (производство и переработка риса), CoBank (кредитование), Land O'Lakes и Dairy Farmers of America (производство молочных продуктов)[10].

Кооператив членов-инвесторов. Эта модель отличается от традиционной кооперативной структуры способом распределения дохода между членами – пропорционально пакету акций в дополнение к патронажу. Распределение дивидендов осуществляется пропорциионально числу акций и/или кооперативным паям. Формирование этой модели может быть осуществлено различными путями, например через выпуск акций и облигаций или создание совместных компаний. Примерами являются такие крупнейшие агропродовольственные кооперативы, как Campina Melkunie, Walgett Special One Cooperative, Tatura Milk Industries Limited и Fonterra Cooperative Group.

Кооператив нового поколения. Различие между кооперативами «нового поколения» и традиционными кооперативами связано со структурой прав собственности. Кооперативы нового поколения имеют более четко определенную политику членства и вторичный рынок остаточных прав для членов и патронов. Это отличает их от традиционных кооперативов, описанных нами выше, структура которых характеризуется открытым членством, капиталом, производным от патронажа, и неликвидными правами собственности.

Модель кооператива нового поколения вводит права собственности в форме прав поставки, которые являются продаваемыми среди членов-патронов. Права собственности ограничены членами-патронами, члены обязаны осуществлять начальные инвестиции в права поставки в пропорции к патронажу, а сама поставка продукции контролируется *маркетинговыми контрактами.*

Кооперативы, которые истощили эти структурные варианты, принимают более сложное решение – приобретение капитала из внешних источников. В нисходящей ветви рис. 3.12 представлены кооперативные организации, в которых права собственности не ограничены членами-патронами. Самая радикальная модель в этой группе – кооператив, преобразованный в фирму, ориентированную на инвестора, т.е. в

[10] Подробнее методика капитального планирования излагается в работе: *Дешковская Н.С.* Экономическая теория сельскохозяйственной кооперации: Учеб. пособие. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2006. С. 230–231.

корпорацию, что, по сути, является стратегией выхода, принятой кооперативами, которые не хотят продолжать работать как организация, находящаяся в собственности и управлении пользователя. В некоторых странах, например в США, более распространенным вариантом стратегии выхода для сельскохозяйственных кооперативов являются слияния и приобретение компаний. Согласно сообщению Министерства сельского хозяйства США за период с 1989 по 1998 г. было зарегистрировано 777 кооперативных объединений, включая слияния и приобретения компаний.

Другой альтернативной стратегией является приобретение кооперативами капитала от внешних инвесторов. В этом случае возможны два решения: формирование *кооператива с венчурными кампаниями* (*cooperatives with capital seeking entities*) и *инвестиционно-долевые кооперативы* (*investor-share cooperative*).

Кооперативы с венчурными компаниями. В этой модели инвесторы приобретают права собственности другого предприятия, имеющего статус юридического лица, которое полностью или частично принадлежит кооперативу. Другими словами, капитал внешнего инвестора непосредственно вводится не в кооперативную фирму, а в трастовые компании (например, кооператив Diamond of California), стратегические альянсы (кооператив Dairy Farmers of America) или в дочерние компании (европейские кооперативы Irish Model, Crédit Agricole).

Долевой инвестиционный кооператив. В этой модели кооператив привлекает капитал внешних инвесторов, не членов кооператива, не преобразовываясь в акционерное общество. По сравнению с предыдущей моделью долевой инвестиционный кооператив выпускает акции, предназначенные для различных групп собственников. В результате внешние инвесторы получают права собственности в кооперативе наряду с правами собственности членов-патронов. Собственность инвестора может соединять различные правомочия с точки зрения получения дохода, отношения к риску, управления, выкупаемости и передаваемости прав. Доля собственности инвестора представлена привилегированными акциями (американские кооперативы CoBank, CHS Cooperatives), неголосующими обычными акциями (канадский зерновой кооператив Saskatchewan Wheat Pool) и сертификатами участия (французские кооопературы).

Преимущества и недостатки новых кооперативных форм представлены в табл. 3.9.

Таблица 3.9

Преимущества и недостатки альтернативных кооперативных моделей

Нетрадиционные модели	Преимущества	Недостатки
Пропорциональные инвестиционные кооперативы	Основной капитал направлен на решение стратегических проблем кооператива. Гибкость. Права собственности и управление принадлежат членам. Справедливость распределения	Высокая текучесть членов кооператива. Значительные капитальные взносы. Отсутствие постоянного источника собственного капитала. Зависимость от внутреннего капитала
Кооперативы членов-инвесторов	Собственность и контроль членов. Инвестиционные стимулы. Доход на инвестируемый капитал	Расхождение процентных ставок. Члены-патроны *vs.* члены-инвесторы. Непостоянный собственный капитал. Произвольные правила оценки кооперативных долей (паев)
Кооперативы нового поколения	Инвестиционные стимулы. Оценка результативности. Стимулирующая компенсация управлению. Постоянный источник собственного капитала. Наличные патронажные выплаты	Барьеры к вступлению новых членов. Неликвидность передаваемых прав на вторичном рынке. Члены кооператива несут риски
Кооперативы с венчурным капиталом	Привлечение дополнительного капитала. Профессиональный менеджмент. Участие членов кооператива в прибыли и получение дивидендов. Доступ к рынкам капитала. Рыночная оценка паев (капитала)	Конфликт интересов. Трансфертные цены. Колебания процентных ставок. Возможность трансформации в IOF
Долевые инвестиционные кооперативы	Постоянный собственный капитал внешних инвесторов. Доступ на рынки капиталов	Колебания процентных ставок. Дифференциация долей капитала

Шведские экономисты Д. Нилсон и П. Оллила представили другую классификацию, в основе которой лежат ролевые функции, выполняемые членами кооператива: патрона и инвестора [214]. В зависимости от внешних и внутренних факторов члены кооператива вы-

полняют эти функции в различной степени. Роль патрона доминирует в кооперативах, где члены рассматривают свою организацию как эффективную в исправлении рыночного фиаско. В этом случае роль инвестора незначительна, поскольку цель инвестирования капитала в кооперативный бизнес состоит в том, чтобы осуществлять с кооперативом торговые операции. Роль инвестора становится значимой в кооперативах, где остаточные права являются передаваемыми. Основываясь на теории принципал-агентских отношений, можно предположить, что в подобных кооперативах проблемы управления будут, вероятно, более серьезными. На рис. 3.13 представлены четыре крайние кооперативные формы.

		Роль инвестора	
		Значительная	Не значительная
Роль патрона	Значительная	I Традиционные кооперативы	II Антрепренерские кооперативы
	Незначительная	III Деградирующие кооперативы	IV Ех-кооперативы

Рис. 3.13. Классификация кооперативов с точки зрения выполнения членами функций патронов и инвесторов [214. С. 348]

I. *Традиционные кооперативы* (роль патрона значительна), например перерабатывающие кооперативы. Если члены считают, что кооператив способен исправить рыночные провалы, роль патрона доминирует по сравнению с ролью инвестора. Традиционные кооперативы, как правило, связаны в первичной переработкой сельскохозяйственной продукции. В таких кооперативах интересы членов совпадают с интересами организации. Кооператив характеризуется большими масштабами, поскольку все виды его деятельности стандартизированы и рутинизирова-

ны. В этом случае объем инвестиций будет незначительным. В таких организациях члены кооператива представляют собой достаточно однородную с точки зрения интересов группу и, вероятно, не будут сталкиваться с проблемами управления фирмой.

II. *Предпринимательские* (*антрепренерские*) *кооперативы* (роль инвестора и патрона одинаково значима), в качестве примеров могут служить NGC и кооперативные компании с ограниченной ответственностью (PLC-кооперативы). Кооператив является эффективным в укреплении собственных рыночных позиций, когда члены высоко оценивают свою роль и как патронов, и как инвесторов. Остаточные права являются передаваемыми, и члены получают вознаграждение за свой капитал. Соответственно, у них появляется стимул осуществлять инвестиции в кооперативный бизнес. Поскольку продвижение «вниз по течению» продовольственной цепи предполагает более сложную предпринимательскую деятельность и увеличение размеров капитала, вероятно, необходимо более точно определить права собственности. К этому типу кооперативных структур относятся новое поколение кооперативов (NGC) и кооперативные компании с ограниченной ответственностью (PLC-кооперативы).

III. *Деградирующие кооперативы* – мелкие и неэффективные организации, в которых мотивация членов как инвесторов и патронов очень низка. Деградирующие кооперативы – это традиционные кооперативы, которые становятся неэффективными. Если кооперативная деятельность не приводит к исправлению рыночного фиаско, то члены кооператива перестают идентифицировать себя как патронов. Если, кроме того, члены кооператива имеют слабые инвестиционные стимулы, то кооператив лишается рационального обоснования своего существования. Вероятнее всего, члены в таких кооперативах имеют разнородные интересы, что приводит к проблемам управления и риска оппортунистического поведения со стороны правления, которое будет преследовать собственные интересы. Следовательно, предпринимательская деятельность кооператива, скорее всего, будет неэффективна, так как кооперативный менеджмент будет осуществлять инвестиции не в интересах членов.

IV. *Ex-co-operatives* – как правило, кооперативы, преобразованные в корпоративную фирму, где роль инвестора является приоритетной. Фирмы, которые трансформируются в подобные предприятия, как правило, деградирующие кооперативы, неэффективные в исправлении

рыночного фиаско и продвижении интересов членов. Как правило, в этом случае кооператив продается инвестору. Деградирующий кооператив может также быть преобразован в комбинацию других четырех кооперативных моделей, т.е. в комбинированный кооператив. По сути дела, экс-кооператив представляет собой фирму, ориентированную на инвестора, т.е. корпорацию. Основной деятельностью становится уже не первичная переработка сельскохозяйственного сырья и исправление рыночного фиаско, что характерно для традиционного кооператива. На первый план выходит получение добавленной стоимости, что требует значительных инвестиций. Поэтому традиционный кооператив преобразуется в предпринимательскую форму, в противном случае может быть распродан, т.е. превращен в экс-кооператив.

Из краткого описания четырех различных типов кооперативов видно, что серьезные проблемы возникают только в деградирующем кооперативе, т.е. когда и роль патрона, и роль инвестора воспринимаются членами как слабые. Чтобы укрепить положение деградирующего кооператива, организация должна ввести меры по усилению роли либо патрона, либо инвестора, либо того и другого.

Модификацию кооперативных предприятий, которая была вызвана изменением внешней среды европейского молочного сектора, что потребовало значительных усилий для расширения бизнес-стратегий на мировых и национальных рынках с целью получения добавленной стоимости на других уровнях продовольственной цепи, можно проследить на примере ирландских молочных кооперативов.

Ирландские молочные кооперативы

Длительное время государственный режим квотирования молочной продукции, вместе с интервенционной системой, гарантировал реализацию молока с приемлемым уровнем прибыли. Регулирование молочного рынка ЕС, наличие большого числа производителей и переработчиков молока и прозрачная ценовая система приводят к тому, что фермеры не ощущают никакого рыночного провала. Согласно теории трансакционных затрат, в этой ситуации у сельскохозяйственных предприятий отсутствуют стимулы к вертикальной интеграции, т.е. к кооперативной организации переработки молока.

Однако в настоящее время на европейском рынке существует значительная тенденция концентрации розничной торговли, связанная с

достижением операционной эффективности. Эта тенденция вкупе с развитием института торговых марок представляет собой угрозу для производителей молочной продукции. Молочная политика в Европе постепенно становится более либеральной, и переговоры в ВТО ослабляют воздействие некоторых политических мер в молочном секторе. Общая тенденция к интернационализации и либерализации рынков оказывает жесткое конкурентное давление на европейскую молочную промышленность.

Указанные выше обстоятельства заставляют молочную промышленность быть рыночно ориентируемой. Перерабатывающие фирмы прилагают усилия удержаться на международных и национальных рынках с целью захвата добавочной стоимости и расширяют свое производство, чтобы достичь экономии на масштабе. Для осуществления инвестиций в вышеназванных сферах необходим предпринимательский капитал. Однако организационная структура традиционных кооперативов, распространенных в европейском молочном секторе, оказывается непригодной для решения подобных задач. Поэтому для увеличения капитала необходимы внешние инвесторы. Члены молочных кооперативов не способны увеличить предпринимательский капитал предприятия. Поэтому для финансирования инвестиций в молочные кооперативы необходимы внешние инвесторы.

Шведский экономист Патрик Гуннарсон проанализировал четыре ирландских молочных кооператива – Glanbia Group PLC, Golden Vale PLC, Kerry Group PLC и Dairygold [215].

Три первых фирмы (Glanbia Group PLC, Golden Vale PLC, Kerry Group PLC) до 1980-х гг. были традиционными перерабатывающими (маркетинговыми) кооперативами, преобразованными затем в компании с ограниченной ответственностью (Public Limited Companies, PLCs). Dairygold по-прежнему функционирует как традиционный кооператив.

Ирландские молочные кооперативы демонстрируют рост на международных рынках из-за благоприятных естественных условий и относительной узости внутреннего рынка. Реорганизованные кооперативы значительно увеличили свой товарооборот, а объём продаж Kerry Group PLC за последние двенадцать лет увеличился в 3–5 раз. Они также успешно развивают другие виды коммерческой деятельности в области компонентов продовольственных добавок и переработки мяса, что обусловлено изменением потребительского спроса и структуры

потребления продовольственных товаров. В соответствии с рыночными запросами молочное производство перемещается к производству товаров, которые обеспечивают большую добавленную стоимость.

Glanbia – компания, которая была сформирована в результате слияния компаний Waterford Foods Plc. и Avonmore Plc. летом 1997 г. Ранее обе компании функционировали как фермерские кооперативы по производству мясомолочной продукции, которые в 1988 г. были преобразованы в компании с ограниченной ответственностью. После слияния фирм новая компания стала пятой по размерам молочной компанией в Европе и четвертой в мире по производству сыра. Первоначально компания носила название Avonmore Waterford Group (AGW), но в мае 1999 г. была переименована в Glanbia PLC.

Glanbia PLC и Kerry Group PLC классифицируются как *антрепренерский тип предприятия*. Введение продаваемых (долей) акций в компании с ограниченной ответственностью лучше определяет права собственности и смягчает проблемы агентства, связанные с традиционными кооперативами. Однако проблемы агентства остаются и в рамках новых кооперативных обществ. Причина – значительные объёмы неразмещенного капитала.

Таким образом, Golden Vale рассматривается как комбинированный кооператив. Golden Vale котировало целое предприятие на фондовой бирже. Фермеры в первоначальной географической области, где расположена фирма, сохранили контроль над некоторой частью первичной переработки.

В организации отсутствуют проблемы агентства, характерные для традиционных кооперативов. Нет никаких разногласий между внешними инвесторами и поставщиками молока относительно цен и объема поставок. Введение продаваемых долей (акций) сделало компании рыночно ориентируемыми организациями, создало возможности развивать потенциальную квалификацию и компетенцию предприятия. Рыночные котировки акций позволяют использовать иную систему вознаграждения, которая дает менеджерам четкие стимулы действовать в интересах акционеров.

Преобразование в PLCs, вероятно, увеличивает возможности отбора менеджеров за пределами «кооперативной сферы». Использование внешних управляющих в совете директоров (правлении) на новых предприятиях PLCs увеличивает возможности обнаружения компетентных и квалифицированных специалистов.

В отличие от них кооператив Dairygold в большей степени является организацией, ориентированной на производителя. Результаты исследований показали, что традиционный кооператив Dairygold играет важную роль критерия конкурентоспособности относительно цен на молоко, получаемых фермерами. Несмотря на это, внутри кооператива существуют серьёзные институциональные проблемы, известные как проблемы принципал-агентских отношений. Поэтому Dairygold рассматривается как *деградирующий кооператив*.

Канадский экономист Д. Коте проводит различия между кооперативными организациями, основанными на двух характеристиках: интенсивности использования кооперативных и рыночных принципов.

На рис. 3.14 показаны возможные позиции кооперативных организаций исходя из вышеназванного критерия. Ось ординат отражает степень кооперативной идентичности исходя из кооперативных принципов, а ось абсцисс – степень использования кооперативом рыночных принципов, которые задаются внешней средой. Соответственно этому критерию могут существовать четыре возможных типа кооперативных организаций:

1) сильная кооперативная практика в пределах слабой конкурентоспособной окружающей среды;

2) сильная кооперативная практика в пределах сильной конкурентоспособной окружающей среды;

3) слабая кооперативная практика в пределах слабой конкурентоспособной окружающей среды;

4) слабая кооперативная практика в пределах сильной конкурентоспособной окружающей среды.

Ирландские молочные кооперативы, которые были преобразованы в общество с ограниченной ответственностью, представляют собой наглядный пример кооперативов, действующих в рамках сильной конкурентоспособной окружающей среды, при этом отходя от безусловного выполнения традиционных кооперативных принципов (рис. 3.14, III квадрант). С другой стороны, канадский молочный кооператив Agropur (рис. 3.14, IV квадрант) успешно действует в условиях конкуренции и придерживается традиционных принципов. С точки зрения автора наиболее важным аспектом этой аналитической структуры кооперативных организаций является положение кооперативов в IV квадранте, так как эта позиция отражает хорошую адаптацию к конкурентной среде при сохранении кооперативной идентичности.

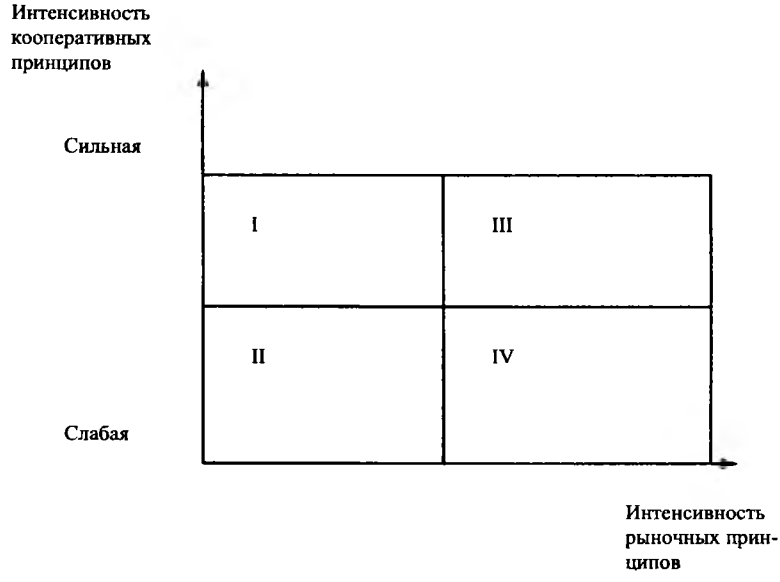


Рис. 3.14. Аналитическая структура позиционирования кооперативов на основе интенсивности кооперативных и рыночных принципов [216. С. 64][11]

Позднее европейские исследователи Ван Беккем и О. Нилссон представили более детальную кооперативную таксономию, связанную со степенью интеграции (стратегическое измерение) и степенью индивидуализации/коллективизации (структурное измерение). Коллективные действия среди сельскохозяйственных производителей возникают вследствие того, что они могут создать компенсирующую силу на рынках с монопсонической властью и усилить свои позиции при заключении сделок.

Ван Беккем предпринял попытку классифицировать различные типы кооперативов, основываясь на их предпринимательской стратегии и организационной структуры [217]. Эта таксономия сегодня признается большинством кооперативных аналитиков как одна из самых детальных

[11] Цит. по: *Krivokapic-Skoko B.* The Concept and Classifications of Agricultural Co-operatives // The Australian Centre for Co-operative Research and Development (ACCORD). Bathurst: Charles Sturt University, 2002. № 8. P. 64.

и обоснованных, на которую можно ориентироваться при формировании соответствующей государственной аграрной политики.

Классификация Ван Беккема базируется на новой институциональной экономике, объединяя два стратегических показателя предпринимательской деятельности кооперативов (политику дифференциации и издержек производства) с третьим – организационной структурой (степень индивидуализации/коллективизации). Кооперативный куб, представленный на рис. 3.15, идентифицирует чистые формы четырех кооперативных моделей:

I – *нишевый кооператив* – небольшая по размерам индивидуализированная кооперативная организация, укрепившаяся на небольших рыночных нишах.

II – *кооператив с добавленной ценностью* – высокоиндивидуализированные, крупные кооперативы, специализирующиеся на высокодифференцированной продукции.

III – *товарный кооператив* – крупная коллективная структура, имеющая сильные рыночные позиции на недифференцированных товарных рынках.

IV – *сельский кооператив*; характеризуется коллективной структурой и небольшими размерами организации, ориентированной на локальные рынки с определенными ограниченными требованиями к продукции.

Увеличивающаяся вертикальная координация и дифференциация продукции кооператива сопровождаются усилением индивидуализации предпринимательских структур. Исследование поведения современных европейских кооперативов на рынке молока показывает, что крупные кооперативы имеют тенденцию к более высокой степени дифференциации членства. Эти кооперативные модели также по-другому реагируют на изменение государственной аграрной политики и реформ. Проводя эмпирическое исследование, Беккем показал, что введение квот в молочной промышленности способствовало бы развитию кооперативной модели с добавленной стоимостью, в то время как либеральная рыночная и ценовая политика привела бы к росту горизонтальных кооперативов, товарных кооперативных моделей и крупных молочных кооперативов, как, например, в Новой Зеландии и Австралии.

При определенных условиях ценовая поддержка без введения квот способствовала бы развитию товарной кооперативной модели, в то время как квотирование производства с ценовой поддержкой стимулировало бы кооперативы с добавленной ценностью.

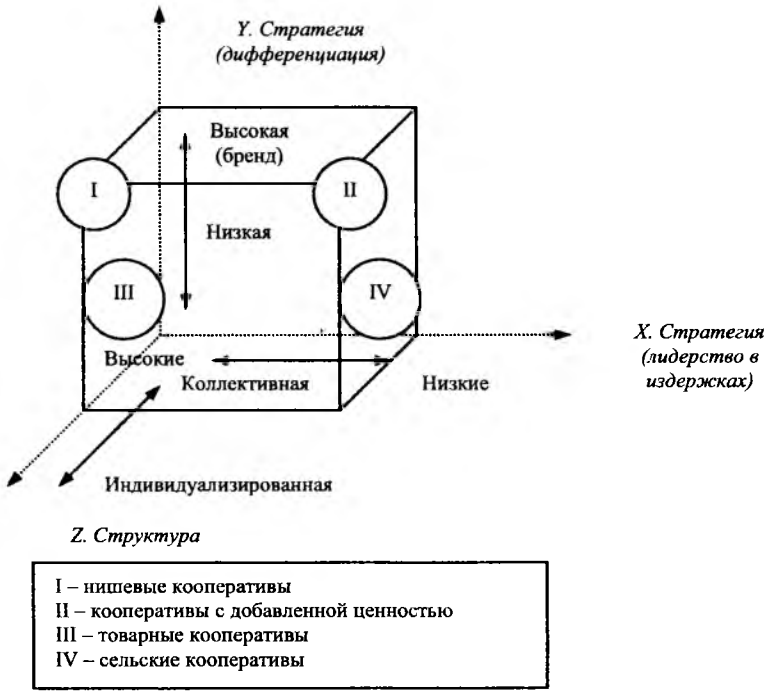


Рис. 3.15. Классификация кооперативных моделей (по Беккему) [218. С. 149]

Большинство кооперативных исследователей полагают, что модель нишевых кооперативов является аналогичной кооперативам нового поколения.

Кооперативы нового поколения могут рассматриваться как пример кооперативов, приспосабливающих свою структуру и стратегию ко многим изменениям, происходящим в индустриально развитом сельском хозяйстве, как, например, усиление вертикальной интеграции и координации в фермерском производстве, новая технология, глобализация.

Основные усилия NGC связаны с захватом добавленной ценности продукции и имеют тенденцию высоко дифференцировать рыночную нишу. NGC формируют такую внутреннюю структуру, которая способствовала бы инвестиционным процессам, необходимым для получения добавленной ценности переработанной сельскохозяйственной продукции.

Модель NGC характеризуется крупными первоначальными капиталовложениями членами кооператива, продаваемыми паями (долями),

связанными с правами поставки и закрытым или ограниченным членством. Эта модель также подразумевает продвинутую вертикальную интеграцию, которая обеспечивает фермерам больший доход через продажу переработанной продукции вместо сырья.

Эти организационные особенности приводят к усилению мотивации членов кооператива, их заинтересованности в эффективном управлении с целью создания большей добавленной стоимости от переработки своей продукции и получения высокой прибыли от неё. Таким образом, формирование NGC способствует повышению доходов индивидуальных фермеров и, следовательно, создает дополнительные экономические выгоды для сельских сообществ. Большинство авторов рассматривают модель NGC как положительный фактор сельского развития и преодоления экономического застоя сельских районов. Наряду с этим некоторые исследователи обращают внимание на потенциальные институциональные ловушки, приводящие к тому, что дальнейшее развитие может идти не в сторону рынка, а в направлении к псевдорыночным формам и воспроизводству неотрадиционных отношений. Многочисленные кейс-стади, выполненные зарубежными исследователями, показывают, что важными факторами экономического успеха NGC являются внешние и внутренние факторы, к которым можно отнести:

1) государственную поддержку;

2) ясно идентифицированную миссию;

3) адекватное планирование;

4) использование консультантов и специалистов по кооперативному развитию.

Кроме того, модель NGC не может быть применима к таким видам коммерческой деятельности, в которых отсутствуют крупные инвестиции членов и стратегия двусторонних контрактов поставки.

Модель сельского кооператива характеризуется сильным чувством солидарности, доверия и однородности среди членов. Сельские кооперативы могут быть легко организованы, имеют небольшие размеры, ориентированы на местные рынки и не требуют существенных инвестиций. Эта модель может быть весьма эффективной на рынке с ограниченной конкуренцией. Сельские кооперативы представляют собой традиционные кооперативы.

Модель товарного кооператива характеризуется крупными масштабами производства и сильной рыночной властью на рынке не-

дифференцированной продукции (например, производство молока). Товарные кооперативы более крупные по размеру с относительно низкими затратами производства и однородными интересами своих членов. Этот тип кооператива очень близко подходит к модели кооперативов с компенсированной властью (или модели кооперативов А. Шапиро, распространенные в США и рассмотренные в 1-й главе).

Нишевые кооперативы, или кооперативы нового поколения, характеризуются высокой степенью дифференциации производства и ставят цель достичь доминирующей позиции на небольшом рыночном сегменте, например на региональном рынке, на рынке определенных потребительских групп, специализированной или органической сельскохозяйственной продукции и продовольствия. С точки зрения членства они характеризуются как закрытые и однородные. Этот тип сельскохозяйственных кооперативов также известен как предпринимательские кооперативы. Подобно нишевым кооперативам, кооперативы с добавленной стоимостью (иногда называемые антрепренерскими) осуществляют крупномасштабное производство с высокими инвестициями в производство и маркетинг и имеют тенденцию занимать доминирующее положение на сегментированных рынках. Они также имеют тенденцию оперировать на высокодифференцированных рынках, но отличаются от NGC, главным образом, масштабами производства.

Новые кооперативные организации, которые появились, главным образом, в малонаселенных областях США и Канады, были образованы с целью адаптации кооперативной деятельности к изменениям внешней и внутренней среды.

Сегодня быстро увеличивающееся число кооперативов в Европе использует маркетинговые контракты между членами и кооперативом, что способствует планированию кооперативной деятельности. Однако эта процедура является более дорогостоящей с точки зрения трансакционных затрат по сравнению с заключением одного контракта и установлением единых правил для всех членов, как в NGC.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного анализа можно сделать заключение, что кооперативы остаются важным фактором развития как организация, позволяющая сельскохозяйственным производителям конкурировать в условиях рыночного и институционального фиаско. Традиционные идеологические мотивы кооперации становятся менее значимыми, в то время как практические интересы приводят к кооперативной консолидации и усилению конкурентоспособности.

Несмотря на то что в разных странах одни и те же виды кооперативов имеют разный вес в системе агробизнеса, в целом они представляют реальную экономическую силу, которая существенным образом влияет на развитие аграрного сектора.

Представленный анализ современных теорий, тенденций и эволюции кооперации в системе современного агробизнеса может служить базой для дальнейшего обсуждения среди аналитиков, политиков, практиков и менеджеров перспектив развития кооперативной собственности в России.

Между тем теория кооперации может быть научной лишь в том случае, если она выработана как часть общей экономической науки. Современная теория кооперации представляет огромную ценность для России XXI в. Недостаточная разработанность кооперативной теории в России имеет свое объяснение. Б.Д. Бруцкус писал в свое время: «Исследованием кооперации заняты почти исключительно практики, которые не всегда готовы к решению теоретических проблем. Большим препятствием к созданию научной теории кооперации является самый способ её возникновения. Цели кооперации вытекают из определенных общественных настроений, которые окрашивают кооперативную литературу и делают ее тенденциозной»[1].

На основе широкого круга источников, большинство из которых впервые вводится в научный оборот, проанализированы теоретические положения, позволяющие выявить экономическую природу сельскохозяйственной кооперации. Для лучшего понимания мы предложили упрощенную классификацию теорий, внесших наиболее су-

[1] *Бруцкус Б.Д.* К теории кооперации // Вопросы экономики. 1995. № 10. С. 124–125.

щественный вклад в объяснения экономической природы кооперативов. Данная классификация различных теоретических направлений в анализе феномена сельскохозяйственной кооперации может послужить в некотором смысле теоретическим фундаментом и обеспечить инструментарий, необходимый для дальнейших исследований.

Теория и методология исследования кооперативных форм имеют не только сугубо исследовательское, но и огромное практическое значение, потому что российская кооперация была в свое время существенной компонентой в процессе обновления и модернизации аграрного сектора: являла собой феномен сельской жизни, органично сочетавший элементы традиций и инноваций. И сегодня в кооперативах видится модель решения социальных проблем – развитие сельских территорий, преодоление сельской бедности.

Последние исследования в области теории организации, посвященные гибридным формам, которые не являются ни рынками, ни иерархиями, обеспечивают возможность пересмотра природы кооперативов и их фундаментальных характеристик и обеспечивают теоретическую структуру для включения кооперативов в сравнительный анализ с другими формами организации трансакций.

Наиболее существенными результатами проведенного исследования являются полученные нами выводы о месте, роли и эволюции кооперативных предприятий, появления новых более эффективных форм кооперативной организации, таких как сети, кластеры, макроиерархии. В частности, проведенный анализ изменений в структуре собственности и взаимосвязей в системе агробизнеса будет полезен для определения и уточнения ориентиров формирования государственной политики в отношении различных типов кооперативов (по типам собственности) и развития национальной модели в целом.

Анализ опыта кооперативного движения в высокоразвитых странах мира показывает его высокую результативность и разнообразные формы деятельности. На этом фоне ситуацию, сложившуюся в системе сельскохозяйственной кооперации РФ, можно охарактеризовать как негативную.

Рассмотрение основных концептуальных положений и анализ современного состояния сельскохозяйственной кооперации в ряде стран Европы и США дают возможность в дальнейшем использовать и адаптировать опыт кооперативного предпринимательства в агарном секторе России и способствовать формированию эффективной нацио-

нальной модели сельскохозяйственной кооперации. При этом необходимо помнить, что в истории много неудачных попыток переноса институтов из одной культурной среды в другую. Институциональная среда России принципиально отличается от американской и европейской экономических систем. Условия функционирования кооперативов различны в странах с развитой рыночной экономикой и в России, где трансакционные затраты и риски существенно выше, а несовершенные правовые и институциональные параметры могут препятствовать их развитию.

Институциональный конфликт между укоренившимися и внедряемыми нормами иногда приводит к появлению нежизнеспособных институтов, как, например, появившиеся в результате российской приватизации коллективные предприятия и производственные сельскохозяйственные кооперативы.

Радикальные перемены, произошедшие в аграрном секторе в России, а также в других странах, и последующее развитие рыночных экономических структур явились причинами переоценки кооперативов. На их дальнейшую судьбу и реорганизацию оказали влияние различные факторы. В частности, негативный идеологический имидж кооперативов, сформировавшийся в России в результате социалистических экспериментов и государственной политики, игнорирование важнейших кооперативных принципов. Прежде всего, это относится к производственным сельскохозяйственным кооперативам (бывшим колхозам). Кроме того, правящие политические структуры проявляли и проявляют экономическое невежество относительно сущности кооперативов и их роли в рыночной экономике, не принимая во внимание важность и значимость кооперативов в западных странах.

Несмотря на то что сельскохозяйственная кооперация играет исключительную роль в укреплении экономического потенциала, конкурентоспособности и социального статуса сельскохозяйственных производителей, улучшении условий хозяйствования и создании стимулов для роста товарной продукции, ее развитие в России находится на начальном этапе. Официальная статистическая информация о развитии сельскохозяйственных потребительских кооперативов в России отсутствует. Потребительские кооперативы до сих пор не выделены Росстатом в качестве объекта государственного статистического наблюдения. В 1998 г. Госкомстат России предпринял попытку единовременного учета сельскохозяйственных потребительских кооперати-

вов, однако в силу методологических трудностей их идентификации она была признана неудачной.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции в России являются крупные и сверхкрупные сельскохозяйственные организации, с одной стороны, и мелкие или мельчайшие семейные хозяйства – с другой. В аграрной структуре России к малым формам хозяйствования относятся: крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х), личные подсобные хозяйства (ЛПХ), составляющие индивидуально-семейный сектор сельского хозяйства, а также малые сельскохозяйственные организации. По данным Минсельхозпрода, в стране функционирует 261,4 тыс. К(Ф)Х и 16,0 млн ЛПХ; 14,5 млн семей занимаются садоводством, 4,3 млн семей – огородничеством, 19,3 тыс. малых сельскохозяйственных организаций, в которых занято 203 тыс. работников.

В России преобладают формы горизонтальной кооперации, т.е. производственные кооперативы, в которые объединена значительная часть сельского населения, хотя, по сути, они мало отличаются от других организационно-правовых форм и не способны оказывать существенное влияние на эффективность агропродовольственного сектора. Фермерская кооперация не получила значительного развития и представляет собой временные или постоянные (часто юридически не оформленные) объединения фермеров. Развитие и поддержка властными структурами в России одной-единственной формы вертикальной интеграции в виде корпоративной собственности или агрохолдингов не может быть признана эффективной, так как имеет ряд недостатков. Между тем для большинства высокоразвитых стран характерно развитие вертикальных форм интеграции – снабженческих, сбытовых, перерабатывающих, сервисных, кредитных и других кооперативов, которые имеют ряд преимуществ.

В 2006 г. в рамках национального проекта «Развитие АПК» была разработана «Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов», направленная на стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе.

По проекту предусматривалось создать 2550 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в том числе 1000 снабженческо-сбытовых и 550 перерабатывающих.

На 1.01.2006 г. в стране действовало всего 776 таких сельскохозяйственных потребительских кооперативов. По данным Росстата, на

01.01.2008 г. в России насчитывалось кооперативов: перерабатывающих – 141, обслуживающих – 94, сбытовых – 108, снабженческих – 53, кредитных – 501, страховых потребительских сельскохозяйственных – 14. Статистика по федеральным округам свидетельствует о малочисленности системы кооперации и инерционности процесса ее становления и развития.

За первое полугодие 2007 г. через снабженческо-сбытовые кооперативы реализовано 3,1 тыс. т картофеля, 12,3 тыс. т подсолнечника, 1,44 тыс. т мяса и птицы. По данным Росстата, значительно активизировались перерабатывающие кооперативы, которые выпускают продукцию с высокой долей добавленной стоимости. В то же время нужно отметить, что с момента создания конкретного кооператива до начала его реальной деятельности, которая отражается по счетам бухгалтерского учета, проходит от трех месяцев до полугода. Это связано с тем, что требуется время на формирование кадрового состава кооператива, материально-технической базы и целый ряд других организационных моментов. На сегодняшний день реально действует в среднем по стране 56% от общего количества созданных кооперативов[2].

Кроме того, в рамках Национального проекта было заложено противоречие: предполагалась, с одной стороны, поддержка развития крупных товарных предприятий, интегрированных в агропромышленные холдинги, за счет закупок высокопродуктивного племенного скота, облегчая тем самым модернизацию ферм, а с другой – поддержка малых форм бизнеса на селе, в частности потребительской кооперации, которые представляют собой, по сути, конкурирующие сектора.

В отличие от многих стран с устоявшимися правовыми нормами, деятельность кооперативных организаций в РФ регулируется совокупностью законодательных нормативных актов, не отличающихся упорядоченностью и логической стройностью. Сложившаяся правовая база не обеспечивается конкурентоспособность и устойчивое развитие кооперации.

Игнорирование современных тенденций, а также негибкость кооперативного законодательства, которое воспроизводит специфические особенности традиционных кооперативов, создает препятствия кооперативному развитию и реализации Национального проекта раз-

[2] *Гордеев А.* О ходе реализации мероприятий по развитию сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов и расширению возможностей сбыта продукции АПК малыми формами хозяйствования: Тез. докл. на заседании Президиума Совета при Президенте Российской Федерации. 27.11.2007 г. URL: http://www.mcx.ru/index

вития АПК. В этой связи особого внимания заслуживает проблема модернизации кооперативного законодательства. Изучение изменений в кооперативных формах позволит определить основные тенденции развития различных видов кооперации, выделить наиболее значимые для кооперативного законодательства принципы, выявить исходные точки отсчета тех или иных процессов. Все это может предотвратить повторение допущенных ранее ошибок или просчетов в правовом регулировании кооперации, а также указать возможные пути их своевременного исправления с наименьшими издержками.

В настоящее время наиболее актуальными являются проблемы создания общей благоприятной институционально-правовой среды как фактора долгосрочного развития национальной модели сельскохозяйственной кооперации в России.

Основными направлениями своевременной кооперативной реорганизации, на наш взгляд, могли бы быть:

1) организационные реформы с целью уменьшения внутренних трансакционных затрат, включение горизонтальных кооперативов в вертикальные системы поставок;

2) формирование и укрепление региональных сетевых форм кооперации;

3) создание кооперативных кластеров с целью обслуживания местных и региональных рынков;

4) создание финансовых структур, способных к мобилизации внешнего и собственного капитала;

5) возможности дальнейшего преобразования производственных кооперативов в формы коллективного предпринимательства с рыночной ориентацией;

6) введение смешанных систем вознаграждения и распределения дохода;

7) профессионализация кооперативного менеджмента.

В силу указанных выше и других факторов назрела необходимость разработки Национальной модели сельскохозяйственной кооперации в России, а также региональных и муниципальных целевых программ развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Реализация этих мер способствовала бы не только облегчению доступа малых форм хозяйствования к рынкам сбыта готовой продукции, снабжению материально-техническими ресурсами, капиталу, информации и т.д., но и формированию современной эффективной агропродовольственной системы в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Чаянов А.В.* Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М., 1991.
2. *Коцонис Я.* Как крестьян делали отсталыми: кооперативы и аграрный вопрос в России, 1861–1914. М., 2006.
3. *Meade James E.* The Theory of Labour-Managed Firms and of Profit-Sharing // Economic Journal. 1972. № 82. P. 402–428.
4. *Sen Amartya K.* Labour Allocation in a Co-operative Enterprise // Review of Economic Studies. 1966. № 33. P. 361–371.
5. *Stiglitz E.J.* The Role of Cooperatives in Globalization. Paper prepared for the Legacoop International Conference «The Culture of development, Globalization, Cooperative Enterprises» // Working Paper. Luglio. 2004. № 9. P. 1–6.
6. *Williamson O.E.* Transaction Cost Economics and Agriculture: An Excursion // Role of Institutions in Rural Policies and Agriculture / Eds. by G. Van Huylenbroeck, W. Verbeke, L. Lauwers. Elsevier, 2003.
7. *Hodgson G.* Organisational Form and Economic Evolution // Pagano and Rowthorn. 1996. P. 98–115.
8. *Horvat B.* The Political Economy of Socialism: A Marxist Social Theory. M.E. Sharpe, 1982.
9. *Prychitko D.* The Critique of Workers Self-Management: Austrian Perspectives and Economic Theory // Advances in Austrian Economics. 1996. № 3. P. 5–25.
10. *Ward B.* The Firm in Illyria: Market Syndicalism // American Economic Review. 1958. № 48. P. 566–589.
11. *Vanek J.* The General Theory of Labor-Managed Market Economies. Ithaca: Cornell University Press, 1970.
13. *Torgerson R.E., Reynolds B.J., Gray T.W.* Evolution of cooperative thought, theory and purpose // Journal of Cooperatives. 1998. Vol. 13. P. 1–20.
14. *Royer J.S.* Cooperative Theory: A Neoclassical Approach. URL: http://agecon.unl.edu/royer/theory.pdf (дата обращения: 21.10.2003).
15. *Staatz J.* A game theoretic analysis of decision making in farmer cooperatives // Cooperative Theory: New Approaches. Washington, DC: USDA ACS Service Rep., 1987. № 18. P. 117–147.
16. *Chaddad F.R., Cook M.L.* Understanding New Cooperative Models: An Ownership Control Rights Typology // Review of Agricultural Economics. 2004. № 26 (3). P. 348–360.
17. *Cook M.L.* The Future of US Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach // American Journal of Agricultural Economics. 1995. Vol. 77 (Dec.). P. 1153–1159.
18. *Cook M.L., Illiopoulos C.* Beginning to Inform the Theory of the Cooperative Firm: Emergence of the New Generation Cooperative // The Finnish Journal of Business Economics. 1999. № 4. P. 525–535.
19. *Emelianoff I.V.* Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations, 1948, reprinted by the Center for Cooperatives, University of California, 1995.
20. *Phillips R.* Economic Nature of the Cooperative Association // Journal of Farm Economics. 1953. № 35. P. 74–87.

21. *Robotka F.* A Theory of Cooperation // Agricultural Cooperation: Selected Readings / Eds. by M. Abrahamsen and Claud L. Scroggs. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1957. P. 121–142.
22. *Enke S.* Consumer Cooperatives and Economic Efficiency // American Economic Review. 1945. № 35. P. 148–155.
23. *Helmberger P.G., Hoos S.* Cooperative Enterprise and Organization Theory // Journal of Farm Economics. 1962. № 44.
24. *Feinerman E., Falkovitz M.* An Agricultural Multipurpose Service Cooperative: Pareto Optimality, Price-Tax Solution, and Stability // Journal of Comparative Economics, 1991. № 15. P. 95–114. URL: http://www.sciencedirect.com/science/article/B6WHV-4CYGY91-11Y/2/a9c82d23e80847e44d551caf4ca2948f
25. *Kaarlehto P.* Cooperation as a Form of Economic Integration // Acta Agriculturae Scandinavica. 1955. № 5. P. 85–97.
26. *Ohm H.* Member Behavior and Optimal Pricing in Marketing Cooperatives // Journal of Farm Economics. 1956. № 38. P. 613–621.
27. *Trifon R.* The Economics of Cooperative Ventures–Further Comments // Journal of Farm Economics. 1961. № 43.
28. *Staatz J.* The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach // American Journal of Agricultural Economics. 1983. № 65. URL: http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/sr18/agame.pdf
29. *Vienny C.* Socio-economic des organizations cooperatives. P., 1980. № 1. P. 111–112.
30. *Никонов А.А.* Взгляды на аграрный вопрос в двадцатые годы // Социологический журнал. 1994. № 3. URL: http://www.socjournal.ru/review/83 (дата обращения 09.10.2009).
31. *История* экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2003.
32. *Серова Е.В.* Сельскохозяйственная кооперация в СССР. М., 1991.
33. *Бродская И.А.* О двух концепциях кооперации в сельском хозяйстве: А.В. Чаянов и И.В. Емельянов (США) // Кооперация. Страницы истории. М., 1991. Вып. 2. С. 131–136.
34. *Телицын В.Л.* Иван Васильевич Емельянов и его исследование кооперации. Опыт научной биографии // Кооперация. Страницы истории. М., 1997. Вып. 6. С. 181–203.
35. *Пхомчик С.А., Падерин А.С.* Емельнов Иван Васильевич и его наследие как ученого и практика кооперации. Тюмень: Тюменская ГСХА, 2003.
36. *Sexton R.J.* Imperfect Competition in Agricultural Markets and the Role of Cooperatives: A Spatial Analysis // American Journal of Agricultural Economics. 1990. № 72 (3). P. 709–720.
37. *Дешковская Н.С.* Экономическая теория сельскохозяйственной кооперации: Учеб. пособие. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2006.
38. *LeVay C.* Some Problems of Agricultural Marketing Co-operatives' Price/Output Determination in Imperfect Competition // Canadian Journal of Agricultural Economics. 1983. № 31. P. 105–110.
39. *Royer J.S., Bhuyan S.* Forward Integration by Farmer Cooperatives: Comparative Incentives and Impacts // Journal of Cooperatives. 1995. № 10. P. 33–48.
40. *Tennbakk B.* Marketing Cooperatives in Mixed Duopolies // Journal of Agricultural Economics. 1995. № 46 (1). P. 33–45.
41. *Albaek S., Schultz C.* On the Relative Advantage of Cooperatives // Economic Letters. 1998. Vol. 59. P. 397–401.

42. *Шаститко А.* Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 24–42.
43. *Borgen S.O.* Rethinking incentive problems in cooperative organizations // Journal of Socio-Economics. 2004. P. 383–393.
44. *Vitaliano P.* Cooperative enterprise: an alternative conceptual basis for analyzing a complex institution // American Journal of Agricultural Economics. 1983. № 65. P. 1078–1083.
45. *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент. СПб., 2004. Т. 1.
46. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
47. *Радыгин А.Д., Энтов Р.М.* Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ // Институт экономики переходного периода. Научные труды № 36Р. М., 2001. URL: http://www.iet.ru/archiv/zip/wp36.zip
48. *Cook M.L.* The Future of US Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach // American Journal of Agricultural Economics. 1995. Vol. 77 (Dec.). P. 1153–1159.
49. *Williamson O.* The modern corporation: origins, evolution, attributes // Journal of Economic Literature. 1981. № 19. P. 1537–1568. URL: http://www.jstor.org/stable/2724566
50. *Шаститко А.Е.* Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999.
51. *Якобсон Л.И.* Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М.: Аспект-пресс, 1996.
52. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Изд-во ФЭИ, 1995.
53. *Stiglitz J.E.* Economic organization, information and development // Handbook of Development Economics. North-Holland, Amsterdam, 1998. P. 118–145.
54. *Barry P.J.* Industrialization of US agriculture: policy, research and education needs // Agricultural Resources Economic Review. 1995. № 24 (1). P. 128–135.
55. *Reardon T., Barrett C.B.* Agroindustrialization, globalization, and international development: an overview of issues, patterns, and determinants // Agricultural Economics. 2000. № 23 (3). P. 195–205.
56. *Davis J.H., Goldberg R.A.* A Concept of Agribusiness. Division of Research. Boston: Harvard Business School, 1957.
57. *Goldberg R.A.* Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies. Division of Research. Boston: Harvard University, 1968.
58. *Ruttan V., Hayami Y.* Induced Innovation Theory and Agricultural Development: A Personal Account // Induced innovation theory and international agricultural development: A reassessment. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1994. P. 22–36.
59. *Cook M.L., Chaddad F.R.* Agroindustrialization of the global agrifood economy: bridging development economics and agribusiness research // Agricultural Economics. 2000. № 23. P. 207–218. URL: http://web.missouri.edu/~cookml/CV/AGROIND.PDF (дата обращения: 21.10. 2003).
60. *Дешковская Н.С.* Эволюция теории агробизнеса // Вестник Томского государственного университета. 2006. № 292. С. 303–319.
61. *Ménard C., Klein P.* Organizational Issues in the Agri-Food Sector: Toward a Comparative Approach // American Journal of Agricultural Economics. 2004. № 86 (3). P. 746–751.

62. *Allen D.W., Lueck D.* The Transaction Cost Approach to Agricultural Contracts // Agricultural Markets, Mechanisms, Failures and Regulations. Amsterdam: Elsevier, 1996. P. 31–64.
63. *Pollak R.* A Transaction Cost Approach to Families and Households // Journal of Economic Literature. 1985. № 23. P. 581–608.
64. *Allen D.W., Lueck D.* The Nature of the Farm // Journal of Law and Economics. 1998. Vol. 16, № 41 (2). P. 343–386.
65. *Ménard C.* On Clusters, Hybrids and other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. Vol. 152 (1). P. 154–183.
66. *Mazé A.* Retailer's Branding Strategy: Contract Design, Organizational Change, and Learning // Journal of Chain and Network Science. 2002. № 2. P. 33–45.
67. *Raynaud E., Sauvée L., Valceschini E.* Quality Strategies and Producers' Organization in the European Agro-Food Sector: Competition Policy and Consumer Information // INRA. Working Paper. 2002.
68. *Третьяк О.А., Румянцева М.* Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1, № 2. С. 25–50.
69. *Cooper M.C., Lambert D.M., Pagh J.D.* Supply chain management: more than a new name for logistics // International Journal of Logistics Management. 1997. № 8 (1). P. 1–13.
70. *Fisher M.L.* What is the right supply chain for your product? // Harvard Business Review. 1997. № 75 (2). P. 105–116.
71. *Beers G.* Chain and network science: objectives, position and content. KLICT-Hertogenbosch, 2001.
72. *Raikes P., Jensen M., Ponte S.* Global commodity chains analysis and the French filière approach: comparison and critique // Economy and Society. 2000. № 29 (3). P. 390–417.
73. *Dyer J.H., Nobeoka K.* Creating and Managing a High-Performance Knowledge-Sharing Network: The Toyota Case // Strategic Management Journal. 2000. № 21. P. 345–367.
74. *Beers G., Beulens A., van Dalen J.* Chain science as an emerging discipline // Agricultural Economics Research Institute, The Hague, Netherlands. Working Paper 98–01. 1998.
75. *Beamon B.M.* Supply chain design and analysis: models and methods // International Journal of Production Economics. 1998. № 55. P. 281–294.
76. *Zylbersztain D.* Governance structures and agribusiness coordination: a transaction cost economics based approach // Research in Domestic and International Agribusiness Management. Boston. 1996. Vol. 12. P. 245–310.
77. *Smyth S., Phillips P.* Product differentiation alternatives: identity preservation, segregation, and traceability // AgBioForum. 2003. № 5 (2). P. 30–42. URL: http://www.agbioforum.org (дата обращения: 11.05.2003).
78. *Milgrom P., Roberts J.* Complementarities and Fit: Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing // Journal of Accounting and Economics. 1995. № 19 (2–3). P. 179–209.
79. *Kalaitzandonakes N., Bjomson B.* Vertical and horizontal coordination in the agribiotechnology industry: evidence and implications // Journal of Agricultural and Applied Economics. 1997. № 29. P. 129–39.
80. *Ruben R., Slingerland M., Nijhoff H.* Agro-food chains and networks for development. Netherlands: Springer, 2006.
81. *Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: The Free Press, 1975.

82. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
83. *Williamson O.* Transaction Cost Economics and Organization Theory // Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994. P. 77–107.
84. *Powell W. Smith-Doerr L.* Networks and Economic Life // Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994. P. 368–402.
85. *Podolny J.M., Page K.L.* Network Forms of Organization // Annual Review of Sociology. 1998. № 24. P. 57–76.
86. *Jones C., Hesterly W., Borgatti S.* A general Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms // Academy of Management Review. 1997. № 22. P. 911–945.
87. *Putnam R.D.* Bowling Alone: America's Declining Social Capital // Journal of Democracy. 1995. № 61. P. 65–78.
88. *Burt R.S.* The Network Structure of Social Capital // Research in Organizational Behavior. 2000. № 22. P. 345–342.
89. *Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 3. С. 44–58. URL: www.ecsoc.msses.ru (дата обращения: 06.08.2008).
90. *Granovetter M.* Problems of Explanation in Economic Sociology // N. Nohria and R. Eccles Networks and Organizations: Structure, Forms and Action. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 25–56.
91. *Granovetter M.* The Strength of Weak Ties: A Network Theory. Beverly Hills: Sage Publications (UMI Books on Demand, Michigan), 1982. P. 105–131.
92. *Thompson G.F.* Between Markets and Hierarchy – The Logic and Limits of Network Forms of Organization. Oxford: Oxford University Press, 2005.
93. *Zukin S., DiMaggio P.* Introduction // Structure of Capital: The Social Organization of the Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 1–56.
94. *Uzzi B.* The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // American Sociological Review. 1997. № 61. P. 674–698: Перевод: *Уцци Б.* Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // Экономическая социология. 2007. Т. 8, № 3. С. 44–60. URL: www.ecsoc.msses.ru
95. *Williamson O.E.* Networks – Organizational Solutions to Future Challenges // Economics of Interfirm Networks. Tubingen: Mohr Siebeck, 2005.
96. *Williamson O.E.* Comparative Economic-Organization – the Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. № 36. P. 269–296.
97. *Ménard C.* The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. № 160 (3). P. 345–376.
98. *Masten S.E.* Introduction. Case Studies in Contracting and Organization. New York; Oxford: Oxford University Press, 1996.
99. *Ménard C.* Cooperatives: Hierarchies or Hybrids? // Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. Springer, 2007. Ch. 1. P. 1–17.
100. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 2. С. 62–74. URL: www.ecsoc.msses.ru
101. *Безрукова О.* Сетевое взаимодействие участников экономических трансакций: основные принципы и способы осуществления. Интернет-конференция «Сетевые

формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века с 10.03.04 по 29.04.04».
102. *Adler P.S., Kwon S.W.* Social capital: the good, the bad and the ugly // Working Paper. 1999. URL: http://www.ssrn.com
103. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.
104. *Nelson R.E.* The strength of strong tier: modal networks and intergroup conflict in organization // Academy of Management Journal. 1989. № 32. P. 377–401.
105. *Krackhardi D.* The strength of strong ties: the importance of philos in organizations. Boston: Harvard University Press, 1992. P. 216–239.
106. *Arthur W.B.* Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events // The Economic Journal. 1989. № 99. P. 116–131.
107. *Burt R.* Structural Holes. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
108. *Радаев В.В.* Рынок как переплетение социальных сетей // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6, № 2. С. 47–54.
109. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1996.
110. *Lazzarini S., Chaddad F., Cook M.* Integrating supply and network analyses: the study of netchain // Journal of chain and network science. 2001. № 1 (1). P. 7–22.
111. *Omta S., Trienekens J., Beers G.* Chain and network science: a research framework // Journal on Chain and Network Science. 2001. № 1 (1). P. 1–6.
112. *Harland C.* Corporate Social Capital and Liability // Supply Network Strategy and Social Capital. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999. P. 409–431.
113. *García A., García M.* From Supply Chain Network Orientation to Supply Chain Network Management // Paper prepared for presentation at the I Mediterranean Conference of Agro-Food Social Scientists. 103rd EAAE Seminar «Adding Value to the Agro-Food Supply Chain in the Future Euro Mediterranean Space». Barcelona, Spain, April 23rd–25th, 2007. P. 1–17. URL: http://www.medcon.creda.es/Posters/Garcia-Perez.pdf
114. *Thompson J.* Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory. N.Y.: McGraw-Hill, 1967.
115. *Zylbersztajn D., Farina E.M.* Strictly coordinated food systems: exploring the limits of the Coasian firm // International Food and Agribusiness Management Review. 1999. № 2. P. 249–265.
116. *Powell W.W.* The Transformation of Organizational Forms: How Useful Is Organization Theory in Accounting for Social Change? // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 301–329.
117. *Powell W.W.* Neither market nor hierarchy: network forms of organization // Research in Organizational Behavior. 1990. № 12. P. 295–336.
118. *Zaheer A., Venkatraman N.* Relational Governance as an Interorganizational Strategy: An Empirical Test of the Role of Trust in Economic Exchange // Strategic Management Journal. 1995. № 16 (5). P. 373–392.
119. *Barney J.B.* Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management Science. 1991. № 17. P. 99–120.
120. *Teece D.J., Pisano G., Shuen A.* Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 1997. № 8. P. 509–533.
121. *Dyer J.H., Singh H.* The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage // Academy of Management Review. 1998. № 23 (4). P. 660–679.

122. *Lambert D.M., Cooper M.C.* Issues in Supply Chain Management // Industrial Marketing Management. 2000. № 29. P. 65–83.
123. *Коуз Р.* Природа фирмы // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. С. 33–53.
124. *Grandori A., Soda G.* Inter-Firm Network: Antecedents, Mechanisms and Forms // Organization Studies. 1995. № 16 (2). P. 183–214.
125. *Grandori A.* An Organizational Assessment of Interfirm Coordination Modes // Organization Studies. 1997. № 18 (6). P. 897–925.
126. *Garcia M., Poole N.* The development of private fresh produce safety standards: Implications for developing Mediterranean exporting countries // Food Policy. 2004. № 29 (3). P. 229–255.
127. *Hagen J.M.* The Knowledge Management Frontier in the Global Food System: Discussion // American Journal of Agricultural Economic. 2002. № 84 (5). P. 1353–1354.
128. *Adams C.L., Goldsmith P.D.* Conditions for Successful Strategic Alliances in the Food Industry // International Food and Agribusiness Management Review. 1999. № 2 (2). P. 221–248.
129. *Alchian A.A., Demsetz H.* Production, Information Costs and Economic Organization // American Economic Review. 1972. № 62 (5). P. 777–795.
130. *Hansmann H.* The Ownership of the Firm // Journal of Law, Economics and Organization. 1988. № 4 (2). P. 267–304.
131. *Hansmann H.* The ownership of enterprise. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 1996.
132. *Iliopoulos C.* Vertical Integration, Contracts, and the Theory of the Cooperative Organization // EURESCO Conference: Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry. Germany, Bad Herrenalb, 2003. P. 12–16.
133. *Chaddad F.* Both Market and Hierarchy: Understanding the Hybrid Nature of Cooperatives // Paper prepared for the International Workshop «Rural Cooperation in the 21st Century: Lessons from the Past, Pathways to the Future». Rehovot, Israel, 2009.
134. *Thorelli H.B.* Networks: Between Markets and Hierarchies // Strategic Management Journal. 1986. № 7 (1). P. 37–51.
135. *Coase R.* New Institutional Economics // American Economic Review. 1998. № 88 (2). P. 72–74.
136. *Klein P.* The Make-or-Buy Decision: Lessons from Empirical Studies // Handbook of New Institutional Economics. Berlin: Springer-Verla, 2008. URL: http://dx.doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5
137. *Riordan M., Williamson O.* Asset Specificity and Economic Organization // International Journal of Industrial Organization. 1985. № 3 (4). P. 365–378.
138. *Holmstrom B., Milgrom P.* The Firm as an Incentive System // American Economic Review. 1994. № 84. P. 972–991.
139. *Ménard C.* The Governance of Hybrid Organizational Forms // The International Library of New Institutional Economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2005. Vol. 4. P. 105–113.
140. *Raynaud E.* Propriété et exploitation partagée d'une marque commerciale: aléas contractuels et ordre privé. PhD dissertation, Université de Paris (Panthéon-Sorbonne). 1997.
141. *Sauvée L.* Governance in Strategic Networks. ISAB: Beauvais, 2002.

142. *Powell W.* Inter-organizational Collaboration in the Biotechnology Industry // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. № 152 (1). P. 197–215.
143. *Makadok R., Coff R.* Both Market and Hierarchy: An Incentive-System Theory of Hybrid Governance Forms // Academy of Management Review. 2009. № 34 (2). P. 297–319.
144. *Sauvée L.* Managing a Brand in the Tomato Sector: Authority and Enforcement Mechanisms in a Collective Organization // Acta Horticulturae. 1997. № 536. P. 537–554.
145. *Bonus H.* The Cooperative Association as a Business Enterprise: a Study in the Economics of Transactions // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1986. № 142 (3). P. 310–399.
146. *Knoeber C.* An Alternative Mechanism to Assure Contractual Reliability // Journal of Legal Studies. 1983. № 12 (2). P. 333–343.
147. *Peterson H., Wysocki A., Harsh S.* Strategic Choice Along the Vertical Coordination Continuum // International Food and Agribusiness Management Review. 2001. № 4. P. 149–166.
148. Agricultural Co-operatives in the European Union O. van Bekkum and G. van Dijk (eds), Van Gorcum & Comp. B.V., The Netherlands, 1997.
149. Cook M., Constantine Iliopoulos, Fabio R. Chaddad Governance Models in Food Production and Distribution: Evolution and Role of Mutual Vertical Integration // ISNIE 2004: Institutions and Economic and Political Behavior 8th Annual Conference, September 30–October 3, 2004. Tucson, Arizona USA. URL: http://www.isnie.org/ISNIE04/Papers/cook.pdf
150. *Claro D.P.* Managing business network and buyer-supplier relationships: How information obtained from the business network affects trust, transaction, specific investments, collaboration and performance in the Dutch potted plant and flower industry. Wageningen, the Netherlands, Wageningen University and Research Centre, 2004.
151. *Sauvée L.* Effectiveness, Efficiency, and the Design of Network Governance / Proceedings of the Fifth International Conference on Chain Management in Agribusiness and the Food Industry. Wageningen, Netherlands: Wageningen University Press, 2000. P. 1–10.
152. *Perez A., Martinez M.* The Agri-Food Cooperative Netchain: A Theoretical Framework to Study its Configuration // Paper prepared for presentation at the 99th EAAE Seminar «Trust and Risk in Business Networks». Bonn, Germany, 2006. P. 105–116. URL: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/7747/1/sp06pe01.pdf
153. *Vertical* Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry. Netherlands, 2007.
154. *David P.A.* Why are Institutions the Carriers of History? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions // Structural Change and Economic Dynamics. 1994. № 5 (2). P. 205–220.
155. *Staatz J.* The structural characteristics of farmer cooperatives and their behavioral consequences // Cooperative Theory: New Approaches, Service Report. Washington, DC: USDA Agricultural Cooperative Service. 1987. № 18. P. 33–60.
156. *Трейси М.* Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. СПб.: Экономическая школа, 1995.
157. *Nilsson J., Büchmann Petersen S.* The Rationale of Traditional Cooperatives – The Case of Danish Crown // The Food Sector in Transition – Nordic Research. Oslo, 2001. P. 1–13.
158. *Karantininis K.* The Network Form of The Cooperative Organization. An Illustration with the Danish Pork Industry // Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry. Netherlands, 2007. Ch. 2. P. 19–34.

159. *Karantininis K., Nielsen T.V.* Hold-Up and the Implementation of Code of Practice by Agri-Food Cooperatives // 6th International Conference on Chain and Network Management in Agribusiness and the Food Industry. 2004.
160. *Hobbs E.* Against All Odds – Explaining the Exporting Success of the Danish Pork Cooperatives // Centre for the Study of Cooperatives. University of Saskatchewan. 2001. URL: http://coop-studies.usask.ca
161. *Henriksen I.* Avoiding lock-in: Cooperative Creameries in Denmark, 1882–1903 // European Review of Economic History. 1999. № 3. P. 57–78.
162. *Porter M.E.* Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. 1998. № 76 (6). P. 77–90.
163. *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2006. 608 с.
164. *Giuliani E.* Beyond Localisation: The Role of Knowledge Communities in Wine Clusters // Paper presented at Regional Studies Association Conference. Italy, Pisa, 2003.
165. *Carbonara N.* Innovation Processes within Geographical Clusters: A Cognitive Approach // Technovation. 2003. № 24 (1). P. 17–28.
166. *Lundvall B.A.* Exploring Inter-firm Cooperation and Innovation: Limits of the Transaction-cost Approach / The embedded firm. London: Routledge, 1993.
167. *Cohendet P., Llerena P., Stahn H., Umbhauer G.* The Economics of Networks. Berlin: Springer Verlag, 1998.
168. *Уайт Х.* Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96–118.
169. *Burt R.S.* Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence // American Journal of Sociology. 1987. № 92. P. 1287–1335.
170. *Callon M.* The Laws of the Markets. London: Blackwell Publishers, 1998.
171. *Lazega E.* The Collegial Phenomenon: The Social Mechanisms of Cooperation among Peers in a Corporate Law Partnership. Oxford: Oxford University Press, 2001.
172. *Cross R., Borgatti S., Parker A.* Beyond Answers: The Different Dimensions of Advice Networks // Social Networks. 2001. № 23 (3). P. 115–135.
173. *Chiffoleau Y., Dreyfus F., Stofer R., Touzard J-M.* Networks, Innovation and performance. Evidence from a Cluster of Wine Cooperatives (Languedoc, South of France) // Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. Springer, 2007. P. 35–59.
174. *Thompson D.* Italy's Emilia Romagna, Clustering Co-op Development // Cooperative Grocer. 2003. № 109. November-December. URL: http://www.cooperativegrocer.coop/articles/index.php?id=483
175. *Burress M., Cook M., Klein P.* The Clustering of Organizational Innovation: Developing Governance Models for Vertical Integration // International Food and Agribusiness Management Review Volume. 2008. № 11 (4). P. 49–75.
176. *Guillouzo R., Perrot P., Ruffio P.* Alliance stratégiques et structuration des groupes coopératifs agricoles // Revue Internationale de l'Economie Sociale. 2002. № 285. P. 63–74.
177. *Strategies* and structures in the agro-food industries. Assen, Von Gorcum, 1997.
178. *Chiffoleau Y., Dreyfus F., Stofer R., Touzard J.M.* Re-conversion of Cooperative Wine Cellars in Languedoc-Roussillon: The Confrontation of Three Approaches // Paper presented at International Cooperative Alliance Congress, Victoria, British Columbia, Canada, 28–31 May 2003.
179. *Folsom J.* Measuring the Economic Impact of Cooperatives in Minnesota. USDA/Rural Business–Cooperative Service. RBS Research Report 200. December 2003.

180. *Holmund M., Fulton M.* Networking for Success Strategic Alliances in the New Agriculture. Centre of or the Study of Co-operatives University of Saskatchewan. January. 1999. URL: http://www.usaskstudies.coop/pdf-files/Networking.pdf
181. *Cook M.L., Klein P., Chambers M.* Organizational Innovation: The Case of Renville // Paper presented at the 9th Meeting of the International Society for New Institutional Economics. Barcelona, Spain, 2005. URL: http://www.isnie.org/ISNIE05/Papers05/Cook_Klein_Chambers.pdf
182. *Boehlje M.* Industrialization of Agriculture: Implications for Cooperatives // American Cooperation, National Council of Farmers Cooperatives Yearbook, 1997. P. 6–14.
183. *Patrie W.* Creating «Co-op Fever»: A rural developer's guide to forming cooperatives. Rural Business – Cooperative Service, U.S. Department of Agriculture, 1998. RBS Service Report 54. URL: http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/sr54.pdf
184. *Chaddad F.* Waves of Demutualization: An Analysis of the Economic Literature // Paper presented at the Conference, University of Victoria, British Columbia, Canada Mapping Co-operative Studies in the New Millennium. May 28–31, 2003. P. 1–31.
185. *International* Co-operative Alliance. URL: http://www.ica.coop/coop/mutuality2.html
186. *Chaddad F., Cook M.* The Equilibrium Model: A Solution to Cooperative Organizational Flaws in the Australian Dairy Sector (1989–1999) // Organizational Innovation in Agribusiness: Case Study Series. University of Missouri – Columbia, Missouri, 2000. P. 1–10.
187. *Cronan G.* The Conversion Syndrome. A Review of the Conversion of Australian Co-operatives into Investor Owned Firms. 1994. P. 1–24. URL: http://www.ica.coop/coop/mutuality/garrycronantheconversionsyndrome.pdf
188. *New Zealand* Dairy Co-op Considers Changes to its Capital Structure // Cooperative news briefs. Canadian Cooperative Association. 2004. Vol. 5, № 17. URL: http://www.coopscanada.coop/NewsLetter/NewsBriefs/archive.cfm?iid=22
189. *Guadaño J.F.* The Demutualization Process of European Cooperative Societies // Paper presented at the ICA «Cooperative, Policy and Society» International Cooperative Alliance European Conference University of Valencia, Valencia. 6–9 May, 2004. P. 1–2.
190. *Doyon M.* Structural change in the Canadian dairy industry and implications for the co-operatives // International Dairy Federation Bulletin. 2001. № 360. P. 56–64.
191. *Fulton M., Heit J., Fairbairn B.* The Changing Landscape of Cooperatives in North America. University of Saskatchewan, EHC 2006, session 72. P. 1–35.
192. *Galor Z.* Demutualization of Cooperatives: Reasons and Perspectives. 21.5.08. P. 1–64. URL: www.coopgalor.com
193. *Kerr R.* Cooperatives versus corporates // Paper for the New Zealand Agribusiness and Food Congress. 1999. P. 1–4. URL: http://www.nzbr.org.nz/documents/speeches/speeches-99/coop_v_corps.doc.htm
194. *O'Connor J., Thompson G.* International trends in the structure of agricultural co-operatives // Report for the Rural Industries Research and Development Corporation (RIRDC). RIRDC Publication. 2001. № 6. URL: http://www.rirdc.gov.au/reports/GLC/01-06.pdf
195. *Griffiths D.* The Co-op Dictionary. Co-operative Federation of Victoria Ltd. Second edition, 2004. P. 1–41.
196. *Paradis G.* Besoin en Capital et Coopératives // Paper presented at the Notes pour une présentation À l'occasion du Forum RIO Cooperativo 2000. Rio de Janeiro, 2000. P. 1–9.
197. *Mathews R.* A Future or No Future: Credit Unions in a Globalising Economy // Paper presented at the Annual Conference of the New Zealand Association of Credit Unions,

Hamilton. Hamilton, NZ. 12 September, 2003. P. 1–20. URL: http://www.australia.coop/race_mathews.htm

198. *Bijman Jos, van Bekkum O.* Cooperatives going public: motives, ownership, and performance // Paper presented at the 2nd International Conference on Economics and Management of Networks, EMNet 2005. Budapest, 15–17 September, 2005. P. 1–16. URL: http://www.baldwin.org.nz/publications/dairy%20publications/2005/others/coop%20plc%20conversion%20bijman%20bekkum.pdf
199. *Nadeau E., Nilsestuen R.* Strengthening Cooperative Business Structures: Lessons Learned from Demutualization and Cooperative Conversions. 2004. P. 1–2. URL: http://www.ncba.coop/pubs_newsrel.cfm?nrid=91
200. *Robb J., Cromble A.* Defeating a Demutualisation: a case study. 2006. P. 1–16. URL: http://nz.coop/research.html
201. *Galor Z.* The Member Owns His Cooperative: Two Israeli Case Studies // Coopdialogue. 2001. Vol. 10, № 3. P. 6–12.
202. *Williamson C.* Structural Changes in Exchange-Traded Markets // Bank of England Quarterly Bulletin. 1999. № 39 (2). P. 202–204.
203. *Hart O.D., Moore J.* The Governance of Exchanges: Members' Cooperatives versus Outside Ownership // Oxford Review of Economic Policy. 1996. № 12. P. 53–69.
204. *Welch I.* Windfalls or Shortfalls? The true cost of Demutualisation // The All-Party Parliamentary Group for Building Societies & Financial Mutuals. London. March 2006. P. 1–44. URL: http://www.accaglobal.com/pdfs/miscellaneous/appg_report_07mar06.pdf
205. *Mooney P., Gray T.* Cooperative conversion and restructuring in theory and practice // Department of Sociology Cooperative Resource and Management Division. University of Kentucky Rural Business-Cooperative Service. U.S. Department of Agriculture Washington, DC Research Report 185, Lexington, Kentucky. 2002. № 185. P. 1–17.
206. *Evans L., Meade R.* The Role and Significance of Cooperatives in New Zealand Agriculture: A Comparative Institutional Analysis // Report prepared for the New Zealand Ministry of Agriculture and Forestry. New Zealand Institute for the Study of Competition and Regulation. December 2005. URL: http://www.maf.govt.nz/mafnet/rural-nz/profitability-and-economics/trends/iscr-report-dec-2005/index.htm
207. *Van Bekkum O., Bijman J.* Innovations in Cooperative Ownership: Converted and Hybrid Listed // Paper presented at the Business paper presented at the 7th International Conference on Management in AgriFood Chains and Networks, Ede, The Netherlands, 2006. P. 15–16. URL: http://www.uwcc.wisc.edu/info/governance/vb02.pdf
208. *Condon A.* Property rights and the investment behavior of U.S. agricultural cooperatives. PhD dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University, 1990.
209. *Porter P.K., Scully G.W.* Economic efficiency in cooperatives // Journal of Law and Economics. 1987. № 30. P. 489–512.
210. *Caves R., Petersen B.* Cooperatives' Shares in Farm Industries: Organizational and Policy Factors // Agribusiness: An International Journal. 1986. № 2 (1). P. 1–19.
211. *Iliopoulos C.* Long-term Financing in US and European Agricultural Co-operatives: Emerging Methods for Ameliorating Investment Constraints // Paper Presented at the NCR-194 Conference October 29, 2003, Kansas City, MO, USA. URL: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/31804/1/2006421121231.NFloor2LouiseLetnesnceracp03Li14.pdf
212. *Krivokapic-Skoko B.* The Concept and Classifications of Agricultural Co-operatives // The Australian Centre for Co-operative Research and Development (ACCORD). Charles Sturt University, Bathurst. November 2002. № 8.

213. *Chaddad F.R., Cook M.L.* The Emergence of Non-Traditional Cooperative Structures: Public and Private Policy Issues // Paper prepared for presentation at the NCR-194 Research on Cooperatives Annual Meeting. Kansas City, Missouri. October 29. 2003.
214. *Nilsson J.* Organisational principles for co-operative firms // Scandinavian Journal of Management. September 2001. Vol. 17, iss. 3. P. 329–356.
215. *Gumnarsson P.* Organisational Models for Agricultural Co-operatives: A Comparative Analysis of the Irish Dairy Industry Organisational Models for Agricultural Co-operatives // Master's thesis. Uppsala: Swedish University of Agricultural Sciences, 1999. URL: http://www.ernac.life.ku.dk/~/media/ERNAC/LIBRARYPAPERS/JN16.ashx
216. *Coté D.* Mobilizing the co-operative advantage: Canadian agricultural cooperatives in the 21st century // Canadian agriculture co-operatives: Critical success factors in the 21st century. Ottawa ON: Canadian Co-operative Association, 2000. P. 13–22.
217. *Van Bekkum O-F., Nilsson J.* Liberalization of International Dairy Markets and the Structural Reform of European Dairy Cooperatives / Agribusiness Forum of the International Food and Agribusiness Management Association (IAMA) «Consumers, Technology, and Environment: Creating Opportunity and Managing Risk, Chicago», June 24–28, 2000. Wageningen: Management Studies Group, Wageningen University, May 2000. P. 97–105.
218. *Van Bekkum O-F.* Cooperative Models and Farm Policy Reform. Exploring Patterns in Structure-Strategy Matches of Dairy Cooperatives in Regulated vs. Liberalized Markets. Van Gorcum, Assen, 2001.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА 8
1.1. Неоклассический анализ: кооператив как фирма 10
1.2. Теория отраслевых рынков: кооператив как форма вертикальной интеграции 19
1.3. Новая институциональная экономическая теория: сельскохозяйственная кооперация как сеть контрактов 32
1.4. Институциональное моделирование внутренней организации сельскохозяйственного кооператива 37

2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА 48
2.1. Технологические и институциональные инновации в агропродовольственном секторе 48
2.2. Агропродовольственные цепи 63
2.3. Агропродовольственные сети 69
2.4. Синтез концепций: сетевые цепи 78

3. ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 91
3.1. Между рынками и иерархиями: кооператив как гибридная форма организации трансакций 91
3.2. Кооперативные сети и макроиерархии 116
3.3. Кластеры как сетевая форма организации сельскохозяйственной кооперации 133
3.4. Демутуализация и реструктуризация кооперативов 165
3.5. Типология нетрадиционных кооперативных форм 175

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 197

ЛИТЕРАТУРА 203

Научное издание

Нэлли Станиславовна Дешковская

ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОБИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Редакторы: Н.А. Афанасьева, Ю.П. Готфрид
Оригинал-макет – А.И. Лелоюр
Дизайн обложки – А.В. Бабенко

Подписано к печати 17.12.2009 г. Формат 60×84/16
Бумага офсетная. Гарнитура Times.
Усл. печ. л. 12,8. Тираж 500 экз. Заказ № 184.

Отпечатано на оборудовании
редакционно-издательского отдела
Томского государственного университета
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36. Корп. 4. Оф. 011
Тел. 8+(382-2)–52-98-49