

УДК 330: 334.713

Н.С. Дешковская

**МЕЖДУ РЫНКАМИ И ИЕРАРХИЯМИ: СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
КООПЕРАЦИЯ КАК ГИБРИДНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ**

Современные исследования теории организации в области экономики гибридов создают возможность переосмыслить природу сельскохозяйственной кооперации и ее фундаментальные характеристики с точки зрения уменьшения транзакционных затрат, совместного использования специфичных ресурсов и конкурентоспособности. Рассматриваются новые формы кооперативной организации агробизнеса, такие как сети, макроиерархии и кластеры, в условиях технологической и институциональной модернизации агропродовольственной системы.

Ключевые слова: теория организации, сельскохозяйственные кооперативы, гибриды, транзакционные затраты, специфичность активов, сети, макроиерархии, кластеры.

Экономическому анализу сельскохозяйственной кооперации посвящено большое количество теоретических и эмпирических исследований. Однако как 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 транзакции) и фирмами (с правами собственности, объединенными в пределах юридически определенной структуры). На это обстоятельство впервые обратили внимание А. Алчиан и Г. Демсец [1], а позднее Г. Хансманн [2].

Работа Г. Хансманна «Собственность предприятия» [3] 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.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. появились исследования, посвященные гибридным организациям, которые не являются ни рынками, ни иерархиями. Первоначально концепция «гибридов» была сформулирована в рамках теории транзакционных затрат О. Уильямсоном [4. Р. 281], а впоследствии вдохновила К. Менара и других исследовать сельскохозяйственную кооперацию как гибридную или промежуточную форму [5].

Новые исследования создают возможность переосмыслить природу сельскохозяйственной кооперации и её функций в агропродовольственном секторе, а также способствуют пересмотру и корректировке методов государственной политики, которая либо придает кооперативам особый (привилегированный) статус, либо отождествляет их с интегрированными фирмами.

Аналитические рамки исследования гибридных форм организации

Известно, что иерархические транзакции совершаются в рамках фирмы, а рыночные обмены предполагают случайные контакты между деперсонифицированными субъектами.

В 1980–1990-х гг. в области экономики, социологии и менеджмента появились первые исследования и публикации, посвященные сетям и подобным методам организации, которые не являлись ни рынками, ни иерархиями [6, 7]. По мнению К. Менара, введение О. 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 [5. Р. 2].

Модель, предложенная Уильямсоном и впоследствии уточненная К. Менаром, Ф. Чеддедом и др., основана на теории транзакционных затрат, которая составляет «жесткое ядро» («hard core») новой институциональной экономической теории, т.е. образует исследовательскую парадигму.

Как отмечает Р. Коуз, «транзакции 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 развиваться и использовать в своих интересах разделение труда и специализацию» [8. Р. 73]. Теория транзакционных затрат помогла объяснять не только существование фирмы, но также ее размер, возможности и внутреннюю организацию. Коуз определил, что фирмы и рынки являются альтернативными институциональными структурами управления транзакциями. Фирма заменяет рынок тогда, когда транзакционные 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 Р. Коуза, решение «производить или покупать» стало одной из наиболее исследуемых проблем в современной теории фирмы [9].

Теория транзакционных затрат Коуза подчеркивает, что вертикальная координация может быть эффективным средством защиты специфических инвестиционных отношений или смягчения потенциальных конфликтов в условиях неполных контрактов, способствуя дальнейшему развитию теории фирмы, анализу ее внутренней координации и мотивации.

Как известно, О. Уильямсон продвинулся дальше в направлении, открытым Коузом, сделав теорию транзакционных затрат функциональной. Его мощная научная интуиция позднее воплотилась в эвристической модели, которая объясняет компромисс между организацией сделки в рамках фирмы (иерархии) и рынка [10]. Модель основана на предположении, что, выбирая способ управления, агенты стремятся минимизировать свои затраты, размер которых определяют следующие признаки или «атрибуты» транзакций: частота (F – frequency), неопределенность (U – uncertainty), специфичность инвестиций (AS – specific investments). Эта зависимость между транзакционными издержками (TC) и атрибутами сделок может быть функционально выражена следующим образом:

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

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

Следующий шаг в построении модели состоит в выборе способа управления (MG – mode of governance) этими затратами (рис. 1).

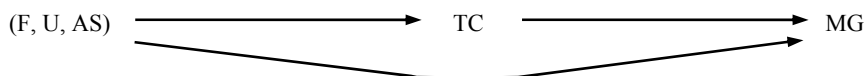


Рис. 1. Связь между атрибутами, затратами и управлением транзакций ЭМИ [5. Р. 3]

Позже Уильямсон признал, что теория транзакционных затрат сосредоточилась только 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 транзакций. Уильямсон расширил модель для обобщения и систематизации организационных форм, которые не были ни иерархиями, ни рынками, и назвал их «гибридами» [4. Р. 281]. В качестве ключевой переменной используется понятие «специфичность активов», которое обуславливает выбор среди альтернативных способов организации. Уильямсон выдвинул идею, что увеличение затрат на управление рыночными транзакциями оставляет пространство для межфирменных соглашений, не доводя их до вертикальной интеграции, когда взаимная зависимость становится настолько сильной, что подвергает эти соглашения слишком высокому риску.

Поскольку модель достаточно известна, мы опускаем её детали и представим только графическую иллюстрацию, сделанную Менаром. На рис. 2 компромисс между тремя альтернативными способами организаций обозначен заштрихованной огибающей линией, которая показывает наиболее приспособленный способ организации транзакций для соответствующего уровня инвестиций.

На основе этой модели были проведены эмпирические исследования, большинство из которых подтверждают прогнозы, сделанные в соответствии с теорией [11. Р. 319–348, 435–464].

Гибридные организации формируют «определенный класс» структур управления, комбинирующих контрактные соглашения и административную «власть» для координации деятельности партнеров с целью получения ренты от взаимной зависимости и устранения рисков оппортунизма.

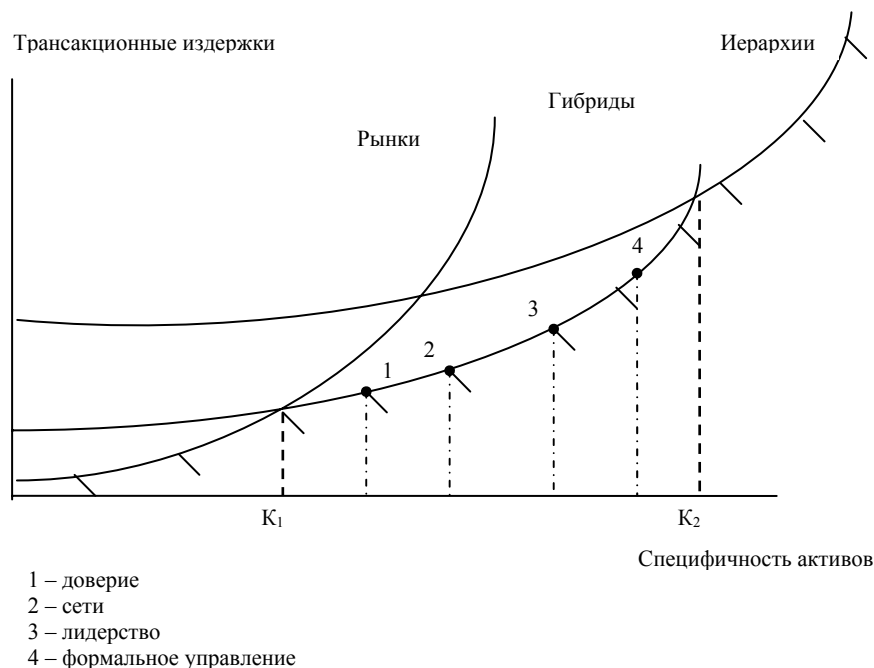


Рис. 2. Способы управления транзакциями [5. Р. 4; 10. Р. 369]

Роль контрактов является решающей, они способствуют достижению целей посредством: (1) отбора партнеров; (2) продолжительности отношений; (3) определения количества и качества требований; (4) определения процедур для урегулирования переговоров, когда требуется адаптация *ex post*; (5) спецификации правил для распределения ожидаемой прибыли от совместных действий. Контракты используются, чтобы регулировать горизонтальные связи сотрудничающих фирм и (или) вертикальный обмен между партнерами.

Поскольку контракты неизбежно являются неполными, стабильность гибридных форм требует определенных механизмов, предназначенных для того, чтобы координировать действия, организуя сделки и решая споры. Краеугольным камнем в архитектуре гибридов выступают особые способы внутреннего управления, которые Менар называет «властными» (*authorities*), подчеркивая их отличие от «иерархий» [12]. Эти властные отношения «соединяют автономию партнеров с передачей ряда второстепенных решений отдельному юридическому лицу, отвечающему за координацию их действий» [12. Р. 366] и изменяются в зависимости от степени формализации и централизации принятия решений, в пределах от доверия до формального управления (рис. 2).

Однако чтобы обеспечить полное объяснение того, почему один способ организации предпочтителен другому, необходимо исследовать их внутренние особенности, оценить их соответствующие преимущества и затраты. Уильямсон указывал, что «каждая жизнеспособная форма управления — ры-

нок, гибрид и иерархия – определены синдромом признаков (*syndrome of attributes*)...» [4. Р. 271].

Аналогичную точку зрения высказывают Б. Хольмстром и П. Милгром, которые замечают, что рынки (внешнее приобретение – *outside procurement*) и иерархии (внутреннее приобретение – *inside procurement*) представляют собой «две альтернативные системы управления стимулами для решения широкого круга задач» [13. Р. 972]. Фирмы используют разнообразные побудительные инструменты для достижения цели, которая 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 [13. Р. 988].

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, которые используются в межфирменных соглашениях в различных комбинациях и степени: (1) коммуникации, механизмы принятия решений и переговоров; (2) социальная координация и контроль; (3) интеграция и связи; (4) общий штат; (5) иерархия и властные отношения; (6) планирование и системы управления; (7) системы стимулирования; (8) системы выбора партнеров; (9) информационные системы; (10) общественная поддержка и инфраструктура [7].

Особенности гибридных организаций

На первый взгляд организационные формы, которые в литературе были идентифицированы как «гибриды», образуют странную коллекцию. Они включают франчайзинг, кооперативы, коллективные торговые марки, партнерства, альянсы и т.д. Кроме того, некоторые авторы определяют гибриды как «симбиотические формы», «кластеры», «цепи поставок», «сети». Несмотря на очевидную разнородность трактовок, эмпирический анализ теории гибридов позволяет выявить их некоторые общие фундаментальные свойства.

Гибридные институциональные соглашения (или промежуточные институциональные альтернативы) представляют собой долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников и обеспечивающих адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях ненулевых контрактных рисков. 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 транзакциями. Некоторые из них по своим характеристикам больше напоминают рыночные транзакции, тогда как другие могут восприниматься как внутрифирменные отношения.

Основная характеристика гибридов состоит в том, что они включают 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, что и отличает гибриды 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.

По мнению К. Менара, это соединение автономии и взаимозависимости определяет три отличительные особенности гибридов: 1) объединение ресурсов по типу пула; 2) координация через контракты, которые определяют рамки их взаимодействия; 3) сочетание конкуренции и кооперации [12. Р. 348].

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 формирования взаимозависимых специфических отношений, создаваемых посредством инвестиций, вне зависимости, являются ли эти активы оборудованием, человеческими капиталом или фирменным знаком. Однако это объединение ресурсов ограничено определенными транзакциями и касается только некоторых активов, принадлежащих сторонам. Отсюда возникает ряд проблем и последствий.

Во-первых, ключевым вопросом становится выбор партнеров. Гибриды являются избирательными, закрытыми системами: 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, но без той жесткой формы 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 «транзакционной реципрокности» («transactional reciprocity»). Возникающая кооперация кроме преимуществ влечет за собой и риски. Преимущества связаны с расширением рыночной доли, передачей компетентностей и разделением ресурсов (например, финан-

совых). 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 транзакционных 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, которые не теряют 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 обуславливает гибридную форму управления транзакциями» [5. Р. 7].

Напряженность между контрактными рисками и ожидаемой прибылью от инвестиций во взаимозависимые активы создает стимулы к использованию более сильных способов координации, чем рыночные контракты. Гибридные организации создают специфические способы внутреннего управления – властные полномочия. Присутствие иерархических элементов в контрактных соглашениях отмечалось и раньше, однако Менар подчеркивает, что эти специфические организационные механизмы преднамеренно разрабатываются партнерами с целью контроля своей сети и управления совместными действиями и поддерживают некоторую симметрию среди участников.

Эмпирические исследования, проводимые в агропродовольственном секторе, 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 [14]. Участники этого соглашения используют только отборные сорта пшеницы, из которой производится мука высшего сорта, а затем отправляется по договору франчайзинга булочным, которые соглашаются на выполнение этих строгих требований. В этом случае имеется 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. Владелец 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 [15]. В этом случае частная фирма разработала торговую марку для консервированных овощей высокого качества. Ресурсы предоставляются фермерами по контрактам, которые содержат детализированные требования и условия. Интересным моментом является то, что фирма столкнулась с высокими транзакционными 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 доходов.

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».

Кооперативы как гибридные формы организации

В экономической теории сложилось несколько альтернативных подходов к анализу кооперативов: кооператив как фирма, как форма вертикальной интеграции, как коалиция и как сеть контрактов [16]. Теория гибридов позволяет переосмыслить природу кооперативов и определить их положение в континууме между рынком и иерархией.

В агропродовольственном секторе существуют многообразные формы кооперативов, которые отличаются правами собственности и управлением. 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, торговые ассоциации. 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 снабженческие, перерабатывающие и другие кооперативы. Этот тип имеет тенденцию к сильной координации действий участников в процессе принятия решений по дифференциации товаров или услуг, определению 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 [17].

Между этими полярными формами существует большое разнообразие кооперативов, особенно традиционных, многоцелевых, которые координируют сеть партнеров. Например, французский кооператив Сана, специализирующийся на производстве домашней птицы, охватывает сеть кооперативов-партнеров – производителей цыплят, скотобоев, переработчиков [5. Р. 10].

Очевидно, что внутренний способ управления этими различными институциональными соглашениями значительно изменяется в зависимости от тесноты связей между распределением прав собственности и управления. 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 вложенного капитала (пая).

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

Подход с точки зрения теории транзакционных затрат позволяет ответить на вопрос: что делает организацию кооперативных транзакций более адекватной и, следовательно, более успешной, чем использование рыночных отношений или объединение в рамках интегрированной фирмы?

Согласно предложенному подходу основная проблема организации сельскохозяйственного производства – результат несовместимости иерархических и рыночных структур для эффективной координации агропродовольственных транзакций. В связи с этим можно утверждать, что сельскохозяйственные кооперативы важны, потому что они частично выполняют функции межотраслевой координации, которые не могут эффективно обеспечить в сельском хозяйстве иерархические и рыночные типы экономической организации.

Ответ на поставленный вопрос имеет и политический аспект. В частности, это касается вопроса о статусе кооперативов. Стандартная антимонопольная политика основана на двойственности между рынками и фирмами («иерархиями»). В принципе фирмам разрешают свободно развивать свою деятельность, пока они соответствуют некоторым «правилам игры», главным образом: (1) если они соблюдают определенные принципы в процессе взаимодействия, основным из которых является то, что они не создают коалиции;

(2) если 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) бросает 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 согласно 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.

Кооперативные сети, макроиерархии и кластеры

В последние десятилетия произошли существенные изменения в условиях конкуренции, распределения рыночной власти и в структурах управления агропродовольственных цепей. В современных условиях кооперативные организации формируют конкурентоспособные агропродовольственные сети, макроиерархии и кластеры, которые способствуют сокращению транзакционных затрат, обеспечивают трансферт знаний и обмен ресурсами.

Кооперативные сети имеют различные структурные конфигурации и получили распространение в производстве мясомолочной, винной и растениеводческой продукции [18].

В сетевом анализе в качестве единицы анализа рассматривается не фирма, как в неоклассической парадигме, и не транзакция, как в рамках новой институциональной доктрины, а «отношения» или «организация». Это, в свою очередь, требует формирования новых теорий, методологии и новых эмпирических данных. В частности, социология выработала целый арсенал методов, которые 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: партнерства, 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. 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.

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 формировании и (или) участии в таких сетях [19]. 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 кооперативы формируют взаимно последовательные ожидания, которые позволяют координировать индивидуальное поведение без централизованного руководства.

В функционировании сети три особенности кооперативов являются существенными: реципрокность, доверие и зависимость от предшествующего пути развития. Эти особенности наряду с взаимосвязанным управлением (переплетением директоров) являются ключевыми факторами эффективности кооперативных сетей.

Французский исследователь европейской системы агробизнеса Сове определяет сети «как набор двух или более взаимосвязанных бизнес-отношений, в которых фирмы, участвующие в сделках, являются коллективными акторами» [20. Р. 1–2]. Ключевым понятием здесь служит концепция «коллективных акторов», а следовательно, коллективных действий. Сове определяет сетевое управление как институциональную матрицу, которая включает в себе конфигурации многоэтапных предпринимательских соглашений [20. Р. 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.

В агропродовольственном секторе развитых стран получили распространение различные конфигурации кооперативных сетей, например макроиерархии и кластеры.

Понятие «макроиерархии» было введено в научный оборот С. Лазарини, Ф. Чеддедом и М. Куком [21. Р. 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). 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 транзакциями и отношениями собственности.

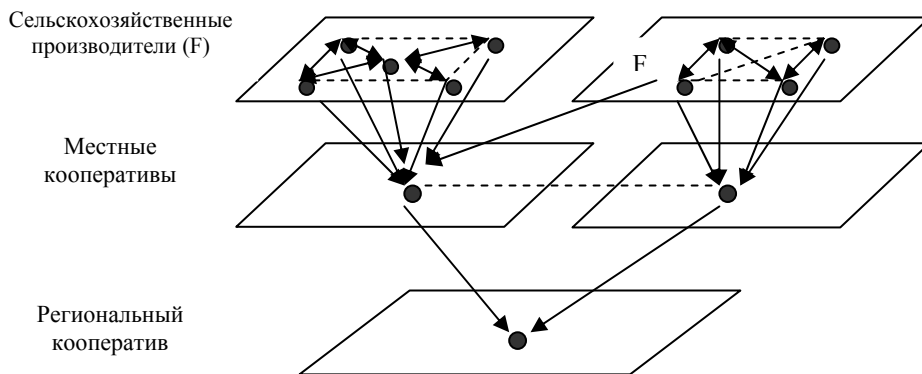


Рис. 3. Пример макроиерархии: федеральная структура сельскохозяйственной кооперации [21. Р. 18]

Следует обратить внимание на то, 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 транзакции не обязательно осуществляются одновременно, за исключением тех случаев, когда кооператив «связывает» услуги и продукты (например, приобретение продукта и техническая поддержка). Контрактные риски, созданные этими последовательными сделками, обуславливают 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.

Фермеры также могут быть членами более чем одного местного кооператива, как в случае, представленном на рис 3. 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 широкое разнообразие отношений, прежде всего горизонтального характера (т.е. между акторами на том же самом уровне цепи), ранжированных от формальных правовых форм до отношений, основанных на социальных компонентах, таких как доверие или власть, как предполагает теория сетей [6, 22].

Примером макроиерархии является свиноводческая отрасль в Дании, которая развивалась по пути организации кооперативной сети. Отраслевая структура свиноводства характеризуется тремя уровнями сетей «за воротами» семейной фермы: первичный кооператив, федеральная кооперативная структура и сеть политических организаций. Все уровни объединены между собой [23]. Поразительным для свиноводства Дании является переплетение директоратов (*interlocking directorships*) на уровне переработки свинины и 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. Кооперативная сетевая организация в датском свиноводстве способ-

ствовала созданию конкурентоспособных преимуществ, росту кооперативных скотобоев, их интеграции в переработку, торговлю и экспорт, обеспечила поток информации, облегчая передачу знаний и обмен ресурсами, сокращение транзакционных затрат, увеличила эффективность, улучшила качество продукции и позволила адаптироваться отрасли к быстро изменяющемуся потребительскому спросу.

Другим примером сетевой организации являются кластеры, которые имеют определенные преимущества как результат экономии агломерации. Интеллектуальные предпосылки теории кластеров восходят к А. 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 современных публикаций, посвященных кластерам, наиболее цитируемой и авторитетной в профессиональном сообществе стала статья М. Портера «Кластеры и новая экономическая теория конкуренции» [24]. 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» [25. С. 257].

По сравнению с отраслевым подходом кластерный анализ обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также с 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». Особенно это характерно для аграрного сектора, когда государственные субсидии и дотации через рыночный механизм перераспределяются от сельхозпроизводителей в сектор переработки или в ресурсопроизводящие отрасли. Видение ситуации сквозь отрасль или узкий сектор имеет тенденцию искажать конкуренцию, в то время как подход с позиции кластера фокусируется на усилении конкуренции [25. С. 276].

Теория кластеров связывает теорию сетевых взаимоотношений и конкуренцию. Кластер – это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспе-

чивает 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. 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.

В контексте социально-экономического кластерного анализа главное внимание уделяется не статической, а динамической эффективности, а центральное место отводится инновациям, которые рассматриваются как локальный процесс обучения, основанный на внутрифирменных и межфирменных взаимодействиях [26]. Местные сети благоприятствуют стратегическим потокам информации, а следовательно, облегчают когнитивные способности небольших фирм [27].

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. 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 формировании знания. 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.

Кооперативы играют особую роль в формировании агропродовольственных районов или кластеров, поскольку обладают способностью эффективнее управлять кластерами местного семейного капитала, имеют «территориальное закрепление», т.е. связаны тесными отношениями с географической областью и местными сельскими сообществами.

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

Кооперативные кластеры также характеризуются формированием сетевых советов, причем кооперативы более склонны сотрудничать между собой, чем с внешними акторами.

Можно предположить, что кооперативные сети в агропродовольственном секторе 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.

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), Эмилия-Романья (Италия), кластер кооперативов нового поколения в Ренвилле (Миннесота, США) и др.

Сельскохозяйственные кооперативы смогли гармонично вписаться в контекст национального и европейского экономического режима благодаря созданию эффекта масштаба, долгосрочным совместным инвестициям и сокращению транзакционных затрат. Однако интернационализация рынков, количественные и качественные изменения в потребительском спросе, реформы Единой аграрной политики 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.

Как было отмечено выше, экономисты традиционно 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, сформированная 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»), производящих различные продукты или услуги, но имеющих особую форму собственности и структуру управления, сформировался в 1990-х гг. в графстве Ренвилл (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 [28]. Такие организационные инновации в дополнение к технологическим новшествам играют важную роль в создании возможности для сельскохозяйственных производителей оставаться конкурентоспособными в условиях глобализации рынка, они помогают 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.

Таким образом, понимание специфической природы гибридов вообще и кооперативов в частности имеет важные последствия. Это типичный пример того, каким образом институциональная окружающая среда может оказать существенное влияние на выбор способов организации и на последствия этих выборов с точки зрения экономической эффективности и социального благосостояния.

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» [5. Р. 15].

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

Литература

1. *Alchian A.A., Demsetz H.* Production, Information Costs and Economic Organization // *American Economic Review*. 1972. № 62 (5). P. 777–795.
2. *Hansmann H.* The Ownership of the Firm // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1988. № 4 (2). P. 267–304.
3. *Hansmann H.* The ownership of enterprise. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 1996.
4. *Williamson O.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1996. № 36 (2). P. 269–296.
5. *Ménard C.* Cooperatives: Hierarchies or Hybrids? // K. Karantininis & J. Nilsson (eds.), *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*. Springer, 2007. P. 1–17.

6. *Thorelli H.B.* Networks: Between Markets and Hierarchies // *Strategic Management Journal*. 1986. № 7 (1). P. 37–51.
7. *Grandori A., Soda G.* Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms // *Organization Studies*. 1995. № 16 (2). P. 183–214.
8. *Coase R.* New Institutional Economics // *American Economic Review*. 1998. № 88 (2). P. 72–74.
9. *Klein P.* The Make-or-Buy Decision: Lessons from Empirical Studies // *Handbook of New Institutional Economics*, C. Menard and M. Shirley (eds.), Berlin: Springer-Verla, 2008. URL: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5>. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
10. *Riordan M., Williamson O.* Asset Specificity and Economic Organization // *International Journal of Industrial Organization*. 1985. № 3 (4). P. 365–378.
11. *Handbook of New Institutional Analysis*. Ménard and M. Shirley, eds. Springer, 2005. URL: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5>. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
12. *Ménard C.* The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 2004. № 160 (3). P. 345–376.
13. *Holmstrom B., Milgrom P.* The Firm as an Incentive System // *American Economic Review*. 1994. № 84. P. 972–991.
14. *Raynaud E.* Propriété et exploitation partagée d'une marque commerciale: aléas contractuels et ordre privé: PhD dissertation. Université de Paris (Panthéon-Sorbonne). 1997.
15. *Sauvée L.* Governance in Strategic Networks // Working Paper, ISAB: Beauvais, 2002.
16. *Дешковская Н.С.* Современные проблемы исследования сельскохозяйственной кооперации // *Вестник Том. гос. ун-та. Томск*, 2007. № 269. С. 149–160.
17. *Sauvée L.* Managing a Brand in the Tomato Sector: Authority and Enforcement Mechanisms in a Collective Organization // *Acta Horticulturae*. 1997. № 536. P. 537–554.
18. *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, February 8-10, 2006. P. 105–116. URL: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/7747/1/sp06pe01.pdf>
19. *Thompson G.F.* Between Markets and Hierarchy – The Logic and Limits of Network Forms of Organization. Oxford: Oxford University Press, 2005.
20. *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.
21. *Lazzarini S.G., Chaddad F.R., Cook M.L.* Integrating Supply Chain and Network Analysis: The Study of Netchains // *Journal on Chain and Network Science*. 2001. №1 (1). P. 7–22.
22. *Powell W.W.* Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization // *Research in Organizational Behavior*. 1990. № 12. P. 295–336.
23. *Karantininis K.* The Network Form of The Cooperative Organization. An Illustration with the Danish Pork Industry // *Karantininis, Kostas; Nilsson, Jerker (Eds.) Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry*. Netherlands: Springer, 2007. Ch. 2. P. 19–34.
24. *Porter M.E.* Clusters and the New Economics of Competition // *Harvard Business Review*. 1998. № 76 (6). P. 77–90.
25. *Портнер М.* Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. 608 с.
26. *Giuliani E.* Beyond Localization: The Role of Knowledge Communities in Wine Clusters // Paper presented at Regional Studies Association Conference, April 2003. Pisa, Italy, 2003.
27. *Carbonara N.* Innovation Processes within Geographical Clusters: A Cognitive Approach // *Technovation*. 2003. № 24 (1). P. 17–28.
28. *Cook M., Klein P., Chambers M.* Organizational Innovation: The Case of Renville // Paper presented at the 9th Meeting of the International Society for New Institutional Economics, September 22-24. Barcelona, Spain, 2005. URL: http://www.isnie.org/ISNIE05/Papers05/Cook_Klein_Chambbers.pdf