

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ АГРОБИЗНЕСА

Предлагается систематизация концепций в области теории агробизнеса, обсуждаются методология и исследовательские программы. Основное внимание уделено эволюции теории агробизнеса на двух параллельных уровнях анализа: экономика агробизнеса как изучение вертикальной и горизонтальной координации между участниками агропродовольственной цепи и агробизнес-менеджмент как исследование принятия решений в рамках альтернативных структур управления агропродовольственного сектора. В числе перспективных направлений рассматриваются комбинированные исследования агропродовольственных цепей и сетевого анализа. Приводятся примеры некоторых конфигураций сетевых цепей в системе современного агробизнеса, особое внимание уделяется кооперативным формам взаимодействия.

Структура современной агропродовольственной системы сформировалась во второй половине XX в. Эволюция теории агробизнеса представляет огромную ценность для понимания логики и перспектив развития агробизнеса в России, который находится на начальной стадии институционального и организационного развития и характеризуется нестабильными хозяйственными связями, заменой прежних административных рычагов управления рыночными. В настоящее время в отечественной агроэкономической науке обобщающих теоретических работ по агробизнесу вообще нет. Между тем зарубежные исследования включают широкий спектр теоретических концепций и эмпирических подходов.

В связи с этим особую значимость приобретает рассмотрение взаимодействия различных исследовательских программ. Для обсуждения этих проблем предлагается следующая структура статьи. В первом разделе вводится понятие агроиндустриализации как исторической предпосылки возникновения агробизнеса, выделяются основные характеристики и социально-экономические последствия. Во втором разделе обсуждаются различные теоретико-методологические подходы к экономике агробизнеса: товарный, отраслевой, институциональный, сетевой и др. Особое внимание уделено современным концепциям агропродовольственных сетей и цепей и возможному их синтезу. Третий раздел посвящен теории агробизнес-менеджмента. Основное внимание при этом уделяется теории организационного дизайна, разработанного в рамках новой институциональной экономики. В заключительном разделе представлены примеры некоторых конфигураций сетевых цепей в системе агробизнеса промышленно развитых стран.

1. Индустриализация как историческая предпосылка возникновения агробизнеса

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 рассматривавшиеся как часть обычной сельскохозяйственной рутины, взяли на себя внешние агенты.

Огромные 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 5,9 млрд чел.), производство зерна на человека увеличилось примерно на 12% с одновременным сокращением наполовину посевных площадей. Эти данные свидетельствуют о том, что с ростом производительности значительно изменяются сельскохозяйственные методы производства.

Изменению производительности сельского хозяйства посвящено большое количество работ, в которых признается, что основным элементом технологических и институциональных изменений являются инновации - новые методы, способы или средства, используемые для выполнения встающих задач [1].

Выделяют различные типы инноваций в сельском хозяйстве:

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 вкладывать 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 инновации: механические (тракторы и комбайны); биологические (новые сорта семян); химические (удобрения и пестициды); агрономические (новые методы управления); биотехнологические (GM-продукция); информационные, 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 объединению фермерских хозяйств,

химические и биотехнологические - связаны с проблемами общественного восприятия и экологии.

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, П. Берри и др. [2].

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, многие авторы говорят о том, что агропродовольственная экономика представляет собой целый комплекс проблем, вызванных спорадическим развитием научно-технического прогресса на неравном фронте.

Социально-экономическая литература, посвященная индустриализации агропродовольственной системы, предлагает широкий и разнообразный набор определений, которые относятся к разным исследовательским школам. В экономической теории сложилось два исследовательских подхода к изучению проблемы агроиндустриализации: экономика развития и теория агробизнеса. Несмотря на отсутствие академического единодушия относительно общей дефиниции, существует единство мнений относительно того, что агроиндустриализация - это процесс, ведущий к формированию новой специфической социально-экономической системы, которая включает 3 вида изменений:

- 1) рост ресурсного обеспечения, агропереработки и распределения за пределами сельского хозяйства;
- 2) институциональные и организационные изменения в отношениях между агропродовольственными фирмами и сельскохозяйственными предприятиями, связанные с рыночным расширением вертикальной координации;
- 3) трансформация самого сельскохозяйственного сектора, связанная с изменением характера продукции, технологии, секторальных и рыночных структур [3. С. 196].

Таким образом, агроиндустриализация, по сути, представляет собой процесс фундаментальной трансформации, связанный с превращением отношений конкуренции *ex ante* в отношении двусторонней зависимости *ex post* посредством вовлечения в трансакцию специфических активов. Фундаментальная трансформация сопряжена с возникновением издержек пере-

ключения для участника трансакции, обладающего правами собственности на специфический актив.

Первый вид изменений приводит к появлению трех взаимосвязанных явлений: увеличение несельскохозяйственной занятости, увеличение доли несельскохозяйственных источников дохода, диверсификация расходов домашних хозяйств и, как следствие, уменьшение добавленной стоимости сельского хозяйства в агропродовольственной системе относительно стоимости, которую создают несельскохозяйственные сектора.

Второй вид изменений приводит к появлению разнообразных альтернативных институциональных соглашений, заменяющих спот-рынки и используемых с целью воздействия на обмены в условиях неопределенности, информационных ограничений, морально-го риска и несовершенных контрактов. Институциональные соглашения разрабатываются для того, чтобы занять ниши, не занятые рынком, или возникают как реакция на неполную информацию в условиях несовершенного-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 вид изменений связан с тем, что экономические 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 фермерские хозяйства по мере их интеграции с несельскохозяйственными секторами осуществляется посредством заключения производственных контрактов, что позволяет фермерам иметь доступ к кредитам, производственным ресурсам, современным технологиям и услугам. Однако фермер обязан в соответствии с контрактом поставлять определенное количество продукции, соответствующее требованиям качества и безопасности, к определенной дате. Такие сделки, как правило, характеризуются асимметричным 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 обязательств.

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, обуславливающих агроиндустриализацию.

Теоретики экономики развития полагают, что агроиндустриализация генерируется частными фирмами, т.е. внутрифирменная организация и стратегии координации влияют на характер, природу, формы и уровень агроиндустриализации. В их работах подразумевается, что вертикальная координация фирм агробизнеса, особенно контрактные отношения с фермерскими хозяйствами, оказывают влияние на качество, эффективность и справедливость и таким образом влияют на конкурентоспособность сектора и выбор потребителя. Следовательно, внутрифирменное принятие решения влияет на общественное благосостояние. С другой стороны, исследователи агробизнеса считают, что системы управления и стратегические решения частных фирм являются реакцией на технологические, демографические и социальные изменения, происходящие во внешней институциональной среде. Иными словами, фирмы агробизнеса реагируют на изменения в правилах игры, созданные экзогенными силами. Однако и те и другие соглашаются с тем, 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 транзакционных издержек структурами управления.

Подобные разногласия, возможно, связаны с выбором аналитических инструментов. Экономика развития использует уже ставший классическим подход неинституциональной экономики, в частности теорию оптимального контракта (*ex ante contract design*) Стиглица - Бардхана, которая постулирует, что институциональные соглашения появляются как реакция на отсутствующие рынки и ограниченную информацию [2, 4]. Второй подход связан с такими областями новой институциональной экономической теории, как транзакционная экономика, теория агентства и теория прав собственности, которые акцентируют внимание на минимизации транзакционных затрат посредством оформления организационных контрактов. По сути дела, оба подхода представляют собой разные берега невальрианской институциональной экономики.

Проблема терминологии также может препятствовать надлежащей связи между экономикой развития и теорией агробизнеса в понимании процесса индустриализации. Например, понятие «институт» получает различную интерпретацию в обоих направлениях. В экономике сельской организации традиционный институт может относиться к контракту, организации, рыночному регулированию или социальной норме, тогда как новая институциональная экономика проводит различие между институциональной окружающей средой и институциональными соглашениями, или, используя аналогию Норта, разграничивает «правила игры от стратегии игроков» [5]. Таким образом, исследование процессов агроиндустриализации приводит к дилемме: что нужно объяснить - институциональные соглашения или институциональную среду?

Кроме того, в исследовании микроаналитических и новых институциональных понятий агробизнеса возникает проблема с определением квантифицируемых единиц анализа: подсектор, канал, цепи, сети, размер предприятия, межфирменные организационные структуры и т.д.

Такое положение дел может быть объяснено следующими обстоятельствами. Во-первых, это связано с тем, что понятие агроиндустриализации возникло давно, но интенсивное изучение этого процесса, его происхождения и последствий началось относительно недавно. Во-вторых, обе области исследования находятся на ранних стадиях эмпирического анализа в рамках новых микроаналитических парадигм. В-третьих, оба направления обсуждают различные аспекты процесса агроиндустриализации. Одна группа теорий концентрируется на проблеме сокращения бедности, формирования локальной агропродовольственной системы и распределения дохода, в то время как другое направление делает акцент на конкуренции, эффективной координации агропродовольственной системы и структуре её управления. В-четвертых, оба направления различаются нормативным подходом и отражают интересы разных акторов и различные социально-экономические сектора в глобальной агропродовольственной экономике [6. С. 216].

2. Теоретико-методологические подходы к теории агробизнеса

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 [7].

Для описания взаимосвязанных функций сельского хозяйства и промышленно-финансового бизнеса авторы использовали термин «агробизнес», под которым понималось «общее суммарное количество всех операций, вовлеченных в производство и распределение сельскохозяйственной продукции; процесс производства на ферме; хранение, переработка и распределение сельскохозяйственной продукции и продовольствия».

Впоследствии теория агробизнеса получила развитие на двух параллельных уровнях анализа:

- 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.

Эволюция исследований агробизнеса может быть представлена в виде схемы на рис. 1 [6. С. 210]. Линии, направленные вверх от главной магистрали теории агробизнеса, представляют собой развитие экономики агробизнеса, а линии, направленные вниз, - эволюцию теории агробизнес-менеджмента. Происхож-

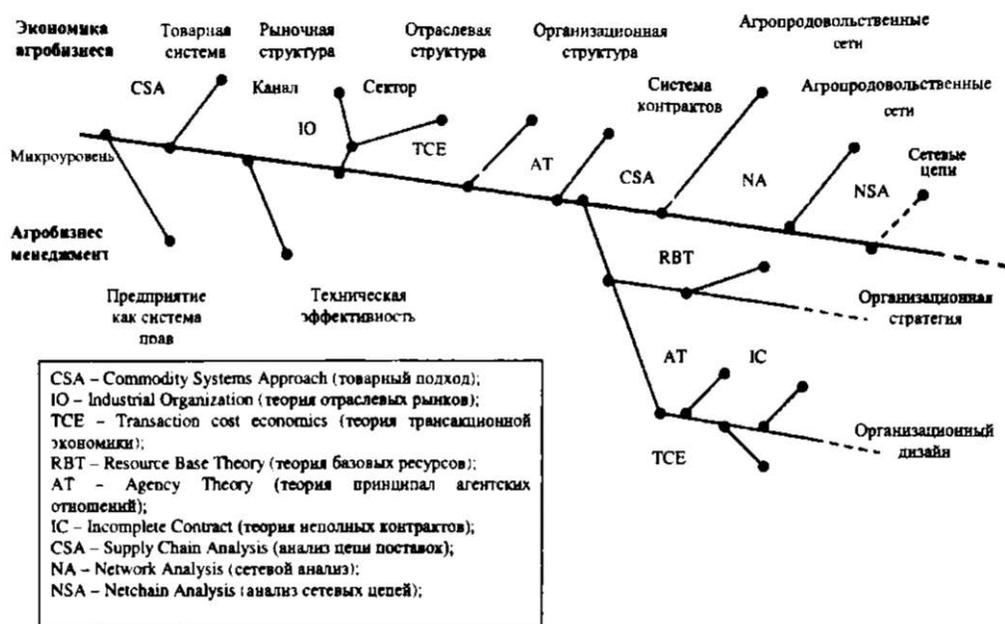


Рис. 1. Схема эволюционного развития теории агробизнеса

дение этих параллельных уровней исследования может быть отнесено к началу 1950-х гг. В данной статье мы ограничиваемся рассмотрением микроаналитического уровня исследования.

2.1. Экономическая теория агробизнеса

Товарная система

Пионерные исследования агробизнеса гарвардской школы носили макроэкономический характер и (были основаны на леонтьевской межотраслевой модели «затраты - выпуск»). Анализ структуры сельского хозяйства США в период до и после Второй мировой войны показал увеличение экономической взаимозависимости между фермерским сектором и другими несельскохозяйственными секторами. Используя статистические измерения, авторы пришли к выводу, что агробизнес является одним из основных компонентов национальной экономики и составляет примерно от 35 до 50% валового национального выпуска продукции в зависимости от критериев, используемых при подсчете. Большая часть работы посвящена анализу внутреннего производства агропродовольственного и сырьевого сектора (т.е. собственно сельскому хозяйству) и его отношению с другими секторами экономики. Модель представляет собой матрицу, показывающую доходы и расходы каждой их отраслей. Такой подход позволил получить результаты, отличающиеся от результатов учета валовой продукции и дохода, поскольку подчеркивал межотраслевые связи, которые национальные счета исключали как промежуточные.

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 индивидуальных товарных систем [8]. Это был первый четко обозначенный микротейоретический подход к анализу агробизнеса. Рассмотрение агробизнеса как товарной системы (commodity systems approach - CSA) делало акцент на координации и гармонизации вертикальных отношений. Сторонники товарного подхода (CSA) доказывали, что посредством долгосрочных обменных соглашений и усиления координации системы происходит снижение затрат на единицу продукции, увеличение прибыли участников, гибкая адаптация к рыночному спросу, увеличение выпуска продукции.

При этом обращалось внимание на следующие аспекты:

1. Агробизнес состоит из 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», которое оказывает влияние на изменение технологического уровня сельского хозяйства.

Теория организации отраслевых рынков

В 1970-е гг. возникло новое направление экономического анализа, которое получило название «теория организации отраслевых рынков» (industrial organization - IO). Как известно, в рамках парадигмы «структура - поведение - результативность» (S-C-P) 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 типа характеристик спроса и технологии. Основная единица анализа - «релевантный» рынок. Фирма рассматривается как «черный ящик», игнорируя внутрифирменное принятие решений, неопределенность и поведение организаций. Наконец, результативность агропродовольственной системы зависит от поведения многих организаций, включая правительство, домашние хозяйства и ассоциации фирм.

Позднее на основе этой концепции возникли два новых теоретических подхода к анализу координации агропродовольственной системы, которые получили развитие в прикладной микроэкономике и в работах, посвященных агромаркетингу [9].

Появившиеся одновременно французское понятие «канал реализации» («fliege») и американское понятие «подсектор» («subsector») в дальнейшем сформировались в более динамичную парадигму, чем статичный, горизонтально ориентируемый подход «структура - поведение - результат». Целью исследовательской программы было получение действительных рыночных характеристик агропродовольственной системы: спроса и предложения, институциональных отношений, воздействие государства на агропродовольственные рынки. Мотивация вертикальных рыночных ограничений связывалась с исправлением рыночного фиаско и смягчением трений координации между секторами. Эти школы придали исследованиям агробизнеса более динамичный характер и расширили набор зависимых переменных, чтобы охватить не только проблемы эффективности, но также и ответить на вопрос: «Кто будет осуществлять координацию и управление сельским хозяйством?»

Исследование подсектора, в отличие от отраслевого анализа, обращает внимание на внутренний процесс принятия решений фирмами и, следовательно, зависит от организационного поведения. Понятие подсектора определяется как вертикальный набор операций в производстве и распределении тесно связанных продуктов. Примером может служить подсектор говядины в производстве крупного рогатого скота. Джеймс Шеффер из Мичиганского университета предпринял попытку расширения концептуальной структуры S-C-P, что позволило объяснить достаточно широкий круг проблем эффективности, координации и управления сельским хозяйством, придав тем самым исследованиям агробизнеса более динамичный характер. Он расширил набор зависимых переменных, включив в анализ три дополнительные характеристики: внешняя среда, поведенческая реакция и результативность (environment - behavior - performance) [10].

В рамках прикладной микроэкономки в этот период широко обсуждалась концепция вертикальной интеграции. Несмотря на единство мнений относительно того, какие стадии, или уровни, охватывает данное понятие, не было единого понимания, что представляет собой сама стадия производства. Определение стадии производства как операционного процесса, в результате которого создается пригодный для продажи товар или услуга под контролем и в рамках одной фирмы, привело к пониманию вертикальной интеграции как одной из форм интеграции собственности или управления организацией на двух или более уровнях маркетинговых каналов. Таким образом, интеграция означала определенное состояние организации фирмы в пределах маркетинговых каналов, а не процесс объединения.

Несмотря на признанную важность вертикальной интеграции как аспекта структуры, исследования в рамках теории индустриальной организации были направ-

лены на измерение горизонтальных отношений среди фирм с использованием известных показателей концентрации, таких как индекс Герфиндаля и др. Эту брешь пытался заполнить Т. Спорлдер, предложив два алгоритма исчисления индекса вертикальной интеграции [11]. Впоследствии появились работы, посвященные измерению вертикальной интеграции для отрасли. Такие исследования давали полезную информацию в отношении оценки результативности отраслевого рынка, но ничего не проясняли относительно рыночной эффективности маркетингового канала или подсектора в целом.

Второй микроаналитический подход связан с организацией маркетинговых каналов. Здесь основной единицей анализа выступают не контрактные взаимодействия, а различные формы эффективного обмена в условиях информационной асимметрии, которые, в свою очередь, предполагают горизонтальные и вертикальные подходы к рыночной организации. В рамках этого подхода качество неопределенности играет центральную роль в структурировании межфирменной координации.

Как уже отмечалось, с практической точки зрения единица измерения анализируемой структуры имеет большое значение. В отраслевом анализе измерению вертикальной интеграции соответствуют, по крайней мере, три единицы: рыночная доля, маркетинговый канал и подсектор. Каждая единица характеризуется возрастающей степенью концентрации.

Институциональный подход

Аграрная экономика представляет собой благоприятную почву для институционального анализа, потому что транзакционные затраты, рыночные провалы и отсутствие рынков здесь скорее правило, а не исключение. Микроаналитический подход к анализу агробизнеса исходит из того, что институты имеют значение и влияют на экономическое развитие, так как они затрагивают производство и транзакционные затраты. При наличии транзакционных затрат и информационных ограничений институты влияют на эффективность и аллокативное распределение ресурсов.

Докоузианские институционалисты и марксисты подвергают критике неоклассическую модель за игнорирование институтов. Однако, подчеркивая, что институты могут выступать препятствием экономическому развитию, их теории объясняют стабильность неэффективных институтов в аграрном секторе нелогичностью и нерациональностью поведения крестьянина.

Последующий прогресс в экономической теории был связан с введением в анализ институтов, тем самым он ослабил основные положения неоклассической модели. Позднее появились две невалърасианские школы экономической мысли, предлагающие формальные эндогенные теории институтов: новая институциональная экономика и теория несовершенной информации.

Новая институциональная экономика сосредотачивается на историческом процессе институциональных изменений (Д. Норт), экономике прав собственности (Г. Демсец) и транзакционных затрат (О. Уильямсон). Опираясь на идеи Р. Коуза, что обмен не мо-

жет происходить без затрат, новые институциональные экономисты стремятся определить взаимодействие между институциональными факторами и рыночным и нерыночным обменом в условиях положительных транзакционных затрат. Теория несовершенной информации связана с работой Дж. Акерлофа «Рынок лимонов». Эти кажущиеся альтернативными модели на самом деле связаны между собой, поскольку, во-первых, определение транзакционных затрат охватывает информационные издержки и, во-вторых, обе объясняют механизмы заключения контракта. Модель несовершенной информации - *ex ante*, экономика транзакционных затрат - *ex post*.

Появление и развитие контрактов, рыночных и нерыночных институциональных взаимодействий в агропродовольственном секторе получили объяснение в терминах информационной неполноты, морального риска и отсутствующих рынков в работах Дж. Стиглица, П. Бардхана, К. Хоффа и др., продемонстрировав возможный синтез этих концепций [2,4].

Агробизнес как структура управления транзакциями

По мере углубления вертикальной координации в условиях глобальной агроиндустриализации возникла потребность в более определенных, аналитических методах оценки контрактов. Первоначально исследователи агробизнеса и агромаркетинга обратили внимание на парадигму экономики транзакционных затрат (ТСЕ) Коуза-Уильямсона. Согласно О. Уильямсону, реальной причиной любого акта интеграции является сокращение транзакционных затрат, а не технологические факторы. Этот подход предполагает рассмотрение вертикальной координации с точки зрения механизма управления транзакциями, под которыми понимается набор правил и институтов для управления экономическими отношениями обмена, совокупность договоров между людьми по поводу кооперации и конкуренции друг с другом. Задача транзакционной экономики состоит в том, чтобы определить, какие структуры управления, среди доступных, являются наиболее эффективными с точки зрения минимизации производственных и транзакционных затрат, чтобы управлять данными сделками.

По мере проникновения агроиндустриализации в систему аграрной экономики увеличивающееся число сделок стало осуществляться нерыночными и иерархическими способами. Появлялись новые гибридные структуры, более сложные контрактные проекты, которые влияли на организационные транзакции. В свою очередь, оформление более сложных соглашений увеличило транзакционные издержки неполных контрактов. Контракт является неполным, если выполнение его условий не приносит ожидаемых выгод от взаимодействия сторон с точки зрения получения информации. Неполнота контракта не создает проблем до тех пор, пока в результате взаимоотношений партнеров не создается квазиарента (доход от специфического ресурса), которую одна из сторон может извлечь в результате приобретения более сильной по-

зиции. Опортунистическое поведение в этом случае приобретает форму вымогательства (hold-up) и приводит к недоинвестициям в специфические активы.

Анализ трансакционных издержек развития процесса агроиндустриализации и агробизнеса получил дальнейшее развитие в работах Т. Спорледера, Дж. Хоббса, Д. Зильберштейна, Й. Свиннена и др. [12]. Так, Свиннен, анализируя аграрные реформы в транзитных экономиках, заключает, что ключевым фактором спада и декапитализации агропродовольственной системы было разрушение вертикальной интеграции, централизованного планирования и контрактной системы. Реструктуризация «вверх и вниз по течению» сельскохозяйственного производства затронула не только уровень выпуска продукции, но и обострила проблему опортунистического поведения ограбления (hold-up), проявившуюся в задержках оплаты поставленной продукции. Стандартные институциональные решения проблемы ограбления, включая заключение контрактов на поставку, кооперативы и вертикальную интеграцию, не могли быть сформированы за короткое время.

Агробизнес как система контрактов

Одновременно с теорией трансакционных затрат появился другой, контрактный подход к пониманию процессов трансформации в агропродовольственном секторе, который также получил развитие и в агробизнес-менеджменте. С учетом важности оформления контракта в жестко скоординированных системах агробизнеса, где происходит разделение собственности и управления, становится понятной популярность теории принципал-агентских отношений, которую она получила благодаря способности анализировать и формулировать эффективные условия контракта. Теория принципал-агентских отношений исследует сделки с точки зрения измерения затрат поведения агента и передачи ему риска. Прикладные исследования морального риска и неблагоприятного отбора, т.е. опортунистического поведения до заключения контракта, при котором одна из сторон скрывает имеющуюся информацию, что позволяет ей добиться выигрыша при заключении контракта за счет ущемления интересов другой стороны, представлены в работах Д. Шаплингтона, Ю. Хайями, М. Ширли и Л. Кеу и продемонстрировали возможность использования «контрактного» подхода к проблеме агроиндустриализации [13].

Агропродовольственные цепи

К 1990-м гг. в научный оборот теории агробизнеса вошло новое понятие «управление цепью поставок» (supply chain management - SCM) как альтернативная теоретическая парадигма. 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 потребителя, концепция SCM трансформировалась в более целостный подход анализа координации. Теперь базовой единицей анализа становится скоординированная агропродовольственная цепь, а не фирма или транзакция. Эмпирические исследования подтверждают, что современная конкуренция - не компания против компании, а цепь поставок против цепи поставок. Обобщающей работой, подводящей итог концептуальному развитию агробизнеса как «агропродовольственной цепи», можно считать работу Г. Бирса и др. [14].

Исследование цепи поставок (SCA - supply chain analysis) анализирует последовательные стадии создания стоимости (ценности) и возможность ее захвата в вертикально организованном наборе фирм. Стоимость в этом контексте определяется как то, что покупатели готовы заплатить за свои приобретения. Здесь главными стратегическими переменными анализа становятся источники создания ценности, которые могут быть связаны либо с сокращением издержек, с созданием ренты, либо с её захватом. SCA идентифицирует три основных источника создания ценности.

1. Оптимизация производства и операций. Концепция управления цепью поставок имеет свои корни в теории логистики, разработанной в 1960-х гг. как инструмент планирования, который стремился развивать более широкое системное представление о фирме. Цепь поставок мыслится как ряд взаимосвязанных 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, как 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 [15].

2. Сокращение трансакционных затрат. В дополнение к оптимизации производства некоторые исследователи подчеркивают важность оптимизации транзакций. Эти затраты включают: ex ante - издержки поиска (информации), ведения переговоров и заключения контракта плюс издержки мониторинга и отслеживания (enforcement), которые происходят в постконтрактной стадии.

Существуют три различных подхода в литературе, посвященной 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 расходящихся 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, увеличивая таким образом эффективность сделки.

Второй подход - экономика трансакционных затрат (TCE) - связан с работой О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» (1985). В отличие от теории агентства, TCE подчеркивает неполноту контракта, которая препятствует возможности оформления оптимальных стимулирующих контрактов. Главный тезис TCE: 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. Зильберштейна [16].

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, на проведение мероприятий, имеющих целью обезопасить от ошибок измерения, а также расходы, связанные с возникновением таких ошибок. Когда работа или характеристики продукции несовершенно измерены, плата за работу или за качество становится проблематичной. В результате агентам необходимо овладеть мастерством управления соответствующими механизмами, чтобы контролировать и отслеживать выполнение контрактных соглашений. Примером могут служить усилия, связанные с продвижением и отслеживаемостью продовольственных товаров в цепях поставок, и гарантии 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) [17].

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 присвое-

ния являются слабыми, т.е. права собственности не четко сформулированы, или в случае обладания комплементарными активами. Активы могут рассматриваться как комплементарные, если любой из ресурсов увеличивает (или, по крайней мере, не уменьшает) предельную доходность другого ресурса [18]. Слабый режим присвоения имеет место, когда либо технология 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 инноваций, связанных с комплементарными активами. Например, биотехнологические фирмы приобретают дополнительные активы «вниз по течению» сельскохозяйственной цепи, например семеноводческие компании, чтобы захватить стоимость, произведенную активами, основанными на использовании генетически модифицированных семян, проданных фермерам, поскольку эти активы могут легко копироваться [19].

Агропродовольственные сети

Либерализация рыночной политики, приватизационные инициативы и глобализация агропродовольственной системы в течение 1990-х гг. привели к поиску понимания 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. В настоящее время появляются другие цели - качество, система гарантий, безопасность животных, отслеживаемость, развитие сельского сообщества, развитие альтернативных агропродовольственных систем более социально, экологически и поведенчески ориентированных. Для анализа этих сложных объективных функций появляются новые теоретические структуры: модели сетевой организации, имитационные системы и т.д.

Сетевой анализ (NA) представляет собой широкую область исследования, которая первоначально была связана с социологией. Вслед за социологами экономисты, занимающиеся исследованием стратегий, начали анализировать экономику отраслевых рынков на основе сетевого анализа, в качестве единицы анализа используя понятие «сети» для обоснования эффективности экономической организации.

Основной чертой сетевых связей является их социальный характер. Большинство исследователей соотносят понимание сетевых связей с понятием реципрокности (принцип взаимности). Традиционно реципрокность противопоставляется как централизованному структу-

рам, для которых характерно перераспределение, так и рыночному обмену, ориентированному на выравнивание стоимостей. Впервые такая классификация была предложена К. Поланьи в работе «Экономика как институционализированный процесс», 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. Действительно, в большинстве случаев сетевые связи базируются на реципрокных обменах, в которые включаются социальные механизмы оценивания, нейтрализующие качественную и количественную неравнозначность обмениваемых ресурсов. Однако, как отмечают некоторые авторы, сетевые структуры, хотя и с малой вероятностью, могут существовать и при иерархических, и при рыночных обменах.

Большинством авторов признается, что сетевые связи характеризуются следующими чертами: укорененность, связанность и реципрокность. Сюда также можно добавить персонифицированный характер отношений, широкую распространенность внеэкономических предпочтений и предпочтений [20].

В отличие от теории агропродовольственных цепей сетевой анализ выделяет три других источника создания стоимости.

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» (устой, укорененность), чтобы объяснить, как социальные отношения затрагивают экономическое поведение агентов и институциональные соглашения, поддерживающие транзакции [21. 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 местоположения в сети или в результате длительных социальных отношений [22]. 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, которые определяются как воздействующие на обменные отношения. Такой тип сетей облегчает появление доверия, создает социальные нормы и, как следствие, продвигают кооперацию [23]. 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, связанные «структурными дырами», и слабые связи, определяемые через случайные квазирыночные обмены. Связи между агентами А и В являются слабыми, если агент А связан с сетью агентов N_A и В связан с другой сетью N_B таким образом, что агенты в N_A и N_B не связаны друг с другом. В этом случае связь образует «структурную дыру» (structural hole) между сетями N_A и N_B . Если бы, однако, много агентов в N_A и N_B 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 N_A и N_B [24]. Слабые сети генерируют новую информацию и диверсификацию знания, которые индуцируют инновации и создают альтернативы для участников сети. Это различие важно, потому что плотные сети могут привести к замыканию специфических ресурсов и информации, которые в будущем могут оказаться менее ценными из-за технологических или институциональных разрывов. Поэтому «структурные дыры» могут положительно воздействовать на результативность и конкурентоспособность фирм.

2. Обучение. С точки зрения создания стоимости в сети большое значение приобретает процесс обучения (learning), т.е. способность агентов накапливать и усваивать знания 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 знания, обучение приводит к предпочтению диверсификации знания. В этом случае автономные агенты развивают специфические навыки и используют их во взаимодействии с другими агентами. В рамках сетевого подхода разнообразие знаний выгодно, так как оно генерирует положительные экстерналии многочисленным агентам путем перелива знаний, увеличивая возможности для инноваций.

Другой тип обучения предполагает объединенные усилия по созданию и совершенствованию некоторого знания. Этот тип обучения 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. Рутин - это правило поведения, воплотившее накопленные навыки и приемы. Однако ко-специализация 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 показал, что диверсификация знания лучше всего обслуживается слабыми связями, которые выступают своеобразными «трубопроводами» новой информации, в то время как тесные коммуникации способствуют существованию ко-специализации, которая продвигает сотрудничество и доверие [25].

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. Различают прямые и косвенные сетевые экстерналии. Примером прямых сетевых экстерналий может служить электронная торговля, которая увеличивает арбитражные возможности и уменьшает транзакционные затраты. Косвенный тип экстерналий возникает тогда, когда существуют комплементарные технологии или способы обмена. Например, выгоды от покупки компьютера зависят от поставки дополнительных изделий типа программного обеспечения, и разделяются многими пользователями. При наличии сетевых экстерналий появляются возможности получить выгоды от продвижения межфирменной координации с целью захвата стоимости, произведенной в результате роста сети, и избежать «замыкания» на низших технологиях или стандартных контрактах.

Синтез концепций: сетевые цепи

В литературе по межорганизационному сотрудничеству анализ цепей поставок и анализ сетевых каналов рассматриваются как два различных направления. В последнее время некоторые исследователи пытаются объединить оба направления, вводя в научный оборот концепцию сетевых цепей (netchain) [26].

Сетевые цепи представляют собой набор горизонтальных связей между фирмами в пределах определенной отрасли промышленности или группы отраслей, которые последовательно соединены вертикальными связями между фирмами на различных уровнях. Общая схема сетевых цепей представлена на рис. 2. Анализ сетевых цепей рассматривает агропродовольственные цепи и сети как систему, основанную на межорганизационном сотрудничестве, делая особый акцент на источниках создания стоимости и механизмах координации.

Поскольку обе исследовательские программы подчеркивают важность взаимозависимостей между различными фирмами и то, каким образом межорганизационные отношения могут быть источником конкурентных преимуществ, существует точка зрения, что возможна интеграция этих концепций, их аналитических инструментов и, следовательно, взаимного обогащения двух направлений анализа. Анализ сетевых цепей различается на горизонтальном и верти-

кальном 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 сетевых цепей.

Теория управления цепью поставок 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 оформлением 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 сосредоточились на различных типах взаимозависимостей, вовлеченных в межорганизационное сотрудничество.

Эти две концепции могут быть успешно объединены посредством идентификации основной переменной, которая объясняет, почему эти подходы подчеркивают различные аспекты межорганизационных отношений. 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. При этом источники создания стоимости и механизмы координации соответствуют различным типам взаимозависимостей:

- 1) объединение типа пула (pool);
- 2) последовательного типа (sequential);
- 3) взаимного типа (reciprocal).

В цепи поставок преобладает последовательный тип взаимозависимости, а сети характеризуются вза-

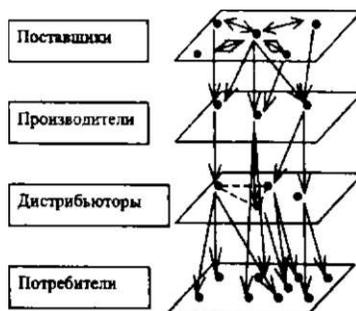


Рис. 2. Общая модель сетевых цепей [26. С. 8]

имозависимостью пула или реципрокными связями. Выделенные типы организационных взаимозависимостей представлены на рис. 3 [26. С. 11].

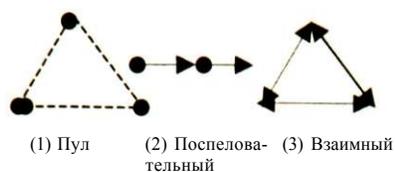


Рис. 3. Различные типы организационных взаимозависимостей

1. Взаимозависимость по типу пула. Пул представляет собой самый простой тип взаимозависимости и имеет место тогда, когда каждый индивидуум в группе делает дискретный, четкий вклад в данную задачу. Взаимозависимость пула больше похожа на независимость, потому что отношения между агентами спорадические и непрямые. Вовлекая более или менее анонимных агентов, взаимозависимость по типу пула имеет «аромат» слабых социальных связей и структурных «дыр». Кроме того, поскольку здесь действуют автономные и свободно связанные агенты, взаимозависимость пула способствует диверсификации знания, когда специализированные агенты обмениваются знанием прямо или косвенно через товары или услуги, которые воплощают это знание. Наконец, так как связь между агентами редкая, то пул может действовать на принятии определенной технологии или организационных методов, которые, возможно, будут иметь возрастающую отдачу. Таким образом, взаимозависимость пула, вероятно, будет связана с сетевыми экстерналиями. Механизмы торговли на основе Интернета, известные как обмены business-to-business, или B2B exchanges, дают возможность связать автономных агентов, таким образом создавая взаимозависимость пула между ними.

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 пытаются оптимизировать последовательные процессы производства и операций, в то время как эффективные механизмы управления пытаются уменьшать транзакционные затраты и установить соответствующие права собственности «вниз по течению» или «вверх по течению» в цепи, т.е. оптимизировать последовательные сделки.

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

Каждый тип взаимозависимости управляется определенным способом координации. Эти способы координации включают стандартизацию, планирование и взаимное регулирование.

Стандартизация. Взаимозависимость пула хорошо управляется стандартизированными правилами в организации сделок. Таким образом, установление технологических и других стандартов является ключевым элементом захвата сетевых экстерналий. Другим примером координации посредством стандартизации могут служить биржевая и электронная торговля, где контракты и правила переговоров стандартизованы таким способом, чтобы осуществлять торговлю на основе низких издержек и, следовательно, привлекать много анонимных агентов.

План. Формой координации последовательных взаимозависимостей является планирование, основанное на установлении графиков для взаимозависимых единиц, посредством которых их действия могут управляться. Этот тип координации обозначает действия, контролируемые агентом координации, 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 [15,27].

Взаимное регулирование (адаптация). Взаимное регулирование представляет собой передачу новой информации через взаимные процессы обратной связи. Вместо координирующего органа взаимное регулирование подразумевает объединенное решение проблемы и принятие решения. В результате возникают личные или групповые механизмы координации. В связи с этим не удивительно, что именно этот тип координации исследуется в теории социальных сетей. Как замечает В. Паул: «...в сетевых способах распределения (аллокации) ресурсов сделки происходят не через дискретные обмены, не по административным указам, а через сети индивидуумов, занятых во взаимных (реципрокных), предпочтительных, взаимовыгодных действиях» [28. С. 303]. Согласно теории социальных сетей на формирование межорганизационных отношений решающее влияние оказывают обратные связи прошлых сделок в сети, поскольку они дают информацию о результативности и поведении партнеров, способствуют обучению и укрепляют социальные нормы и неформальные санкционированные механизмы [21].

Таблица суммирует предыдущее обсуждение и представляет источники создания стоимости и механизмы координации, соответствующие каждому типу взаимозависимости в системе цепей и сетей.

2.2. Агробизнес-менеджмент

Под агробизнес-менеджментом понимается изучение внутрифирменной координации и мотивации. Развитие этой области исследования характеризуется крайней неравномерностью.

Первые исследования внутрифирменного анализа перерабатывающих предприятий «за воротами» фер-

Аналитическая структура сетей и цепей поставки

Источники создания стоимости	Типы организационных взаимозависимостей	Механизмы координации
Анализ цепи поставки		
Оптимизация производства и операций Сокращение транзакционных затрат Захват стоимости в слабых режимах присвоения	Последовательный тип взаимозависимости	Планирование
Сетевой анализ		
Слабые социальные связи и структурные «дыры» Диверсификация знаний Сетевые экстерналии	Взаимозависимость пула	Стандартизация
Сильные социальные связи и плотные сети Ко-специализация знаний	Реципрокная взаимозависимость	Взаимное регулирование

мы относятся к периоду с 1950-60-х гг. и были посвящены проблемам издержек и эффективности. Позже появились исследования, связанные с определением технико-экономической эффективности, оптимальных размеров и размещением предприятий. В начале 1970-х гг. произошло изменение ориентаций от внутрифирменного к межфирменному анализу, что привело к образованию некоторого вакуума в теории управления агробизнесом.

С появлением нескольких журналов, посвященных проблемам агробизнеса, и международной Ассоциации агробизнес-менеджмента (International Agribusiness Management Association - IAMA) исследования по внутрифирменным отношениям в агропродовольственном секторе возобновились в двух направлениях: стратегический менеджмент и новая институциональная экономика (теория организационного дизайна).

Литература по стратегическому менеджменту идентифицирует множество концепций, применимых к изучению агробизнеса. Одной из них, в частности, является теория базовых ресурсов (resource base theory - RBT), основанная на признании того, что материальные и нематериальные активы, называемые ресурсами организации, за определенный период производят квазиренду. Основной каркас теории базируется на определении и получении прав на ресурсы фирмы: физического, финансового, человеческого и организационного капитала. Эмпирические исследования в агробизнесе подтвердили, что дифференциация ресурсов способствует созданию конкурентных преимуществ [29].

Вторая область исследования агробизнес-менеджмента - новая институциональная экономика. Подход с точки зрения «организационного дизайна» обычно разделяют на три области: теория агентства (AT), экономика транзакционных затрат (TCE) и теория неполных контрактов (IC). Понимание того, что усиливает команды в организациях вызывают внутрифирменные управленческие транзакционные затраты, включая затраты измерения и проблему фрирайдера, связано с работами А. Алчяна и Г. Демсеца. Появившаяся позднее теория принципал-агентских отношений обратилась к внутрифирменным стимулам и проблемам разделения рисков с особым акцентом на проблеме взаимодействия между менеджерами и остаточными претендентами. Основная предпосылка экономики внутрифирменных транзакционных затрат состоит в том, что составление, мониторинг и контроль за соблюдением контрактов являются дорогостоящим де-

лом. Это приводит к тому, что большинство контрактов (если не все) оказываются неполными. Неполнота контрактов имеет значение, поскольку перезаключение контрактов налагает ex post и ex ante затраты, ведущие к потенциальным ситуациям ограбления (hold-up) и последующему нежеланию инвестировать в определенные отношения. Поэтому возникает проблема недоинвестирования.

Новые тенденции, связанные с вертикальной интеграцией и появлением сетевых организаций в агропродовольственном секторе, наблюдаются как в Европе и США, так и в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. 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 какие правовые, политические и социальные факторы влияют на организационный выбор и результативность.

Клод Менар и Питер Кляйн предложили исследовательскую программу, сравнивающую экономическую организацию сельского хозяйства и агробизнеса в США и Европейском союзе. Несмотря на то, что в этих странах агробизнес является высокоразвитым сектором, существуют значительные различия в организационных структурах и контрактах как между странами, так и в рамках отдельных стран. Подобные исследования проводятся в рамках Центра аналитической теории организаций и рынков (Center for Analytical Theory of Organizations and Markets - ATOM) в Парижском университете (Pantheon-Sorbonne) и в Институте по исследованию контрактов и организаций (Contracting and Organizations Research Institute - CORI) в Университете Миссури (США). Оба центра спонсируют междисциплинарные исследования контрактной экономики и организационных форм в агропродовольственных и других секторах. За прошедшее десятилетие наблюдался взрыв интереса к развитию нестандартных способов организации в агропродовольственных сетях, особенно в Европе. Появились новые журналы, такие как Supply Chain Management, Journal of Chain and Network Science, которые посвящают значительное место агропродовольственным проблемам.

Разнообразие организационных форм 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 американ-

ские, и тесно вплетены в городскую и туристическую инфраструктуру, так как европейское сельское хозяйство более тесно связано с локальными экономическими, демографическими и культурными проблемами.

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, сертификацию качества и др.

Как уже отмечалось, за прошедшее столетие доминирующей тенденцией в сельскохозяйственном производстве развитых стран были концентрация и вертикальная интеграция. Так, в 1920 г. США имели приблизительно 6,5 млн ферм, средний физический размер которых составлял 149 акров на ферму. В 1997 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 момента вступления в ЕС в 1958 до 2000 г., количество ферм сократилось примерно на 21%, с 2 млн до 660 тыс. Размер средней французской фермы к 2000 г. увеличился почти вдвое и составил 104 акра. Сектора 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%).

В то же время сельское хозяйство, в отличие от других развитых отраслей, по-прежнему остается в значительной степени сферой семейного бизнеса. В 1997 г. на корпоративные фермы США приходилось только 1,2% общей земельной площади и 5,6% совокупных продаж. Во Франции 75% ферм находятся в семейной собственности без применения наемного труда. Некоторые исследователи приводят доказательства, что эта форма собственности является следствием уникальной комбинации сезонности сельского хозяйства и стохастических колебаний, что затрудняет оформление и соблюдение эффективных и стимулирующих контрактов, которые бы минимизировали моральный риск [30]. Сочетание рассеянной семейной собственности и высококонцентрированных секторов переработки и распределения сталкивается с уникальными вызовами, особенно связанными с вертикальной координацией и контролем качества по цепи поставки.

Крупные процессоры и дистрибьюторы переместились от спот-рынков к контрактам и формальным организациям по ведению переговоров с целью координации процесса производства. Действительно, быстрое распространение производственных и маркетинговых контрактов в жестко интегрированных вертикальных структурах является одним из самых существенных изменений в сельскохозяйственном произ-

водстве и привлекает внимание исследователей в последние десятилетия как в США, так и в Европе.

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, принятие в ЕС новых инструкций, согласно которым крупные розничные продавцы несут ответственность за качество и сохранение идентичности продовольствия, налагает бремя новых проблем, которое вертикальная координация может облегчить. Аналогично появившиеся за последние десять лет новые сертификаты качества и системы аттестации для защиты потребителей (например, Белая книга по продовольственной безопасности, 2000) делают более напряженными координационные контракты. Контракты и вертикальная интеграция могут также привести к увеличению эффективности путем сокращения трансакционных затрат [31]. Однако эти цели могут быть достигнуты с помощью других форм организационных соглашений - от вертикальной интеграции, производственных и маркетинговых контрактов до формальных или неформальных методов ведения переговоров.

В Европе наблюдается значительное разнообразие типов контрактов в различных странах и даже 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). Различные типы контрактов наблюдаются даже в рамках отраслей в отдельных странах, так как эти контракты преследуют различные цели. Обширное исследование более чем 20 000 контрактов в отрасли 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 [32. С. 159]. Другие исследования контрактных соглашений во Франции и в ЕС также показывают изменения в содержании контрактов [33]. Эти контракты включают увеличение числа детализированных пунктов относительно качества, контроля и мониторинга переработки, которые отслеживают входящие ресурсы, и требуют все большего контроля цепи поставки. Интересно, что эти контракты в значительной степени инициированы крупными розничными организациями.

Краткий обзор литературы по вертикальным отношениям в агропродовольственном секторе США и ЕС показывает, что характер, природа и цели специ-

фических контрактных сделок лучше всего могут быть поняты только в сравнении с альтернативными сделками в других отраслях, странах и регионах. Сравнительный анализ должен также обеспечить лучшее понимание того, почему некоторые способы организации более приспособлены к некоторым сделкам и как институциональные факторы влияют на выбор организации.

3. Некоторые конфигурации сетевых цепей в системе агробизнеса

Главной чертой современной агропродовольственной экономики является быстро развивающаяся предпринимательская взаимозависимость, которая приводит к возникновению сетевых форм организации. I. Сове определяет сети «как набор двух или более взаимосвязанных бизнес-отношений, в которых фирмы, участвующие в сделках, являются коллективными акторами» [34. С. 2]. Ключевым понятием этой дефиниции является концепция «коллективных акторов» и, следовательно, коллективных действий. Сети могут рассматриваться как комбинация структур управления, с многоуровневыми вертикальными и горизонтальными отношениями. II. Сове определяет сетевое управление как институциональную матрицу, которая заключает в себе конфигурации многоэтапных предпринимательских соглашений [34. С. 3]. Таким образом, сетевой дизайн в институциональном и организационном аспекте является детерминантой сетевой конкурентоспособности и связан с выбором конкретного содержания и архитектуры предпринимательских отношений.

Основными компонентами организационного дизайна сетевого управления является аллокация властных структур и межорганизационный механизм взаимодействия. К. Менар идентифицирует четыре типа властных отношений (от неформальных к формальным): влияние, доверие, лидерство и институты. В свою очередь, межорганизационный механизм включает с себя мотивацию и систему контроля [32].

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 в 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 отношенияские 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».

Как и в случае с вертикальной координацией, наблюдается значительное разнообразие в формах сетевых организаций. К. Менар выделяет три стилизованных типа сетевых организаций.

Первый тип. Сети организованы вокруг ведущей фирмы. Лидером, как правило, выступает крупный переработчик сельскохозяйственной продукции, осуществляющий координацию и мониторинг обширной сети поставщиков, которые могут находиться в различных странах с различными нормами регулирования и институтами. Управление такими контрактами, с целью обеспечения регулярности поставок и гарантии качества, должно опираться на устойчивую сеть производителей. Такая сетевая модель получила распространение и в США, и в ЕС.

Второй тип представляет собой более «эгалитарную» форму сетевой организации. В этом случае группируется большое количество участников с аналогичными правами и обязанностями. Примером могут служить французские фирмы, которые инициировали систему «красного ярлыка» с целью гарантии качества, уменьшения контрактных рисков и предотвращения «фрирайдеров» среди юридически независимых партнеров. Здесь все участники координирующих структур обладают существенной властью. В качестве примеров приводятся крупнейшие европейские фирмы LOUE (на европейских рынках домашней птицы) или SAVEOL (на рынке высококачественных томагов).

Третий тип сетевой организации представляют традиционные фермерские кооперативы.

Вообще, сельскохозяйственным кооперативам посвящено значительное количество прикладных исследований в рамках управления агробизнесом. Однако в этой области происходят значительные изменения, приводящие к трансформации старых и возникновению новых форм организации. Традиционно организованные кооперативы, для которых характерны открытое членство, непередаваемость долевой собственности и узкие производственные рамки, страдают из-за того, что называется нечетко определенными правами собственности, и приводит к различным конфликтам интересов среди членов [35]. Появление кооперативов «нового поколения» (New generation cooperatives - NGC) представляет попытку решить эти проблемы путем ограничения членства, обращаемости активов и диверсификации производственных линий. Альтернативным решением, влияющим на инвестиционные стимулы членов, может быть реконструкция некоторых прав собственности в пределах традиционной кооперативной структуры [36].

Назначение кооперативной собственности объясняется как операционная стратегия минимизации транзакционных затрат. Когда фермеры владеют и, следовательно, контролируют и управляют сельскохозяйствен-

ным кооперативом, они избегают потенциальных ситуаций ограбления, являющихся результатом локальной и временной специфики актива. Например, формируя кооператив, фермерская маслодельня может вложить капитал в оборудование для хранения и переработки, таким образом уходя «вниз по течению» с целью воздействия на цены и минимизируя риски, связанные со скоропортящейся продукцией.

Кооперативы часто называют социальными группами с корпоративным духом. Формирование реципрокных взаимозависимостей среди фермеров в местных кооперативах объясняется как следствие близкого личного знакомства и сильных социальных связей, что является основной отличительной характеристикой сельских сообществ. В этих обстоятельствах члены, вероятно, будут использовать объединенное принятие решения, чтобы координировать свои действия, т.е. взаимное регулирование. В результате компоненты собственности вертикальных связей вложены в сеть личных отношений членов. Эти социальные связи могут способствовать появлению доверия, которое имеет тенденцию нейтрализовать потенциальные внутренние конфликты и оппортунистическое поведение.

Л. Сове выделяет другие типы сетевой архитектуры (кооперативную и некооперативную) в рамках агропродовольственного сектора.

Тип А - сеть с тремя уровнями, организованная независимыми 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 сортировки продукции. Кооперативы, в свою очередь, инвестировали в новые упаковочные установки, в системы контроля и отслеживания, создав две венчурных 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.

Тип В - сеть с четырьмя уровнями, соединяющая независимых производителей, их производственную

организацию, самостоятельную «интерактивную» экономическую организацию и частную фирму. Основу сетевой структуры типа В составляет частная компания для переработки овощей, являющаяся собственником бренда консервированных овощей. Предприятие снабжается сырьем единственной организацией производителей, которая объединяет примерно триста индивидуальных производителей. Формальная структура коллективной координации между производственной организацией и перерабатывающей компанией осуществляется комитетом по взаимодействию.

Представленные типы сетей имеют довольно сложное и многоуровневое распределение прав по принятию решений, но являются одинаково эффективными [34. С. 7].

Заключение

Как показывает проведенный анализ, эволюция агробизнеса в значительной степени обусловлена институциональными факторами, которые могут создавать как стимулы, так и препятствия для открытия более эффективных способов организации. Сравнение новых форм создает дилемму для аграрной политики. Агропродовольственный сектор все более становится вертикально интегрированным, в то время как собственность сельскохозяйственных производителей остается расплывчатой и сельское хозяйство по праву считается децентрализованной и конкурентной сферой. Являются ли новые организационные сетевые формы устойчивым способом организации или они представляют собой переходную форму, которая в конечном счете уступит консолидации и корпоративной собственности на уровне производителя? Аналогично возникновение кооперативов нового поколения являет собой новый тип кооперативной организации или начало конца самой кооперативной структуры? Все эти вопросы представляют несомненную ценность для стран с переходной экономикой. Необходимо понимание, какая система организации агробизнеса будет эффективна в условиях современной России. Создание такой системы возможно только при ясном понимании ее сходства и отличия от других систем, формирующихся в странах с развитой рыночной экономикой. При этом важно избегать как слепого копирования, так и преувеличения степени отличия российского сельского хозяйства от зарубежных моделей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Mundlak Y.* Agricultural production functions: A critical survey // Working paper. The Center for Agricultural Economic Research, Rehovot, Israel, 1997; *Bureau J., Nehring Я., Somwaru A.* Agricultural productivity revisited // *American Journal of Agricultural Economics*. 1997. № 79 (4). P. 1045-1063; *Carlson G., Zilberman D., Miranowski J.* Agricultural and environmental Resource Economics. New York; Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 441-491.
2. *Stiglitz J.E.* Economic organization, information and development // *Handbook of Development Economics*. North-Holland. Amsterdam, 1998. P. 118-145; *Barry P.J.* Industrialization of US agriculture: policy, research and education needs // *Agricultural Resources Economic Review*. 1995. 24 (1). P. 128-135.
3. *Reardon T., Barrett C.B.* Agroindustrialization, globalization, and international development: an overview of issues, patterns, and determinants // *Agricultural Economics*. 2000. № 23.
4. *Bardhan P.* The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford: Clarendon Press, 1989.
5. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 20.
6. *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. Доступна на сайте: www.elsevier.com/locate/agecon.

7. Davis J.H. From agriculture to agribusiness // Harvard Business Review. 1956. 34 (1). P. 107-115; Davis J.H., Goldberg R.A. A Concept of Agribusiness. Division of Research. Boston: Harvard Business School, 1957.
8. Goldberg R.A. Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies. Division of Research. Boston: Harvard University, 1968.
9. Marion B. IV. The Organization and Performance of the US Food System. Lexington, MA: Lexington Books, 1986.
10. Shaffer J.D. On the concept of subsector studies // American Journal of Agricultural Economics. 1973. № 55. P. 333-335.
11. Sporeleder T. Algorithms for vertical integration indices // American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Columbus, Ohio, August, 1975. Working paper - 3.10.75.
12. Sporeleder T. Managerial economics of vertically coordinated agricultural firms // Journal of Agricultural Economic. 1992. № 74. P. 1222-1231; Hobbs J. Transaction costs and slaughter cattle procurement: processors' selection of supply chains // Agribusiness. 1996. 12 (6). P. 509-523; Zylbersztajn D. Governance structure: an agribusiness coordination: a transaction cost economics based approach // Research in Domestic and International Agribusiness Management. Goldberg, R.A. (Ed.). Boston: JAI Press, 1996. Vol. 12. P. 245-310; GowH., SwinnenJ. Up-and downstream restructuring, foreign direct investment, and holdup problems in agricultural transition // European Review of Agricultural Economic. 1998. № 25. P. 331-350.
13. Sappington D. Incentives in principal-agent relationships // Journal of Economic Perspectives. 1991. 5 (1). P. 45-66; Hayami Y. Introduction II Toward the Rumbased Development of Commerce and Industry': Selected Experiences from East Asia. World Bank, Washington. DC. 1998; Shirley M., Xu L. C. Information, incentives, and commitment: an empirical analysis of contracts between government and state enterprises // Journal Law of Economic Organization. 1998. № 14 (2). P. 358-378.
14. Beers G., Beulens A., Van Dalen J. Chain science as an emerging discipline // Agricultural Economics Research Institute. Netherlands: Working Paper 98-01, 1998.
15. Beamon B.M. Supply chain design and analysis: models and methods // International Journal of Production Economics. 1998. № 55. P. 281-294.
16. Zylbersztajn D. Governance structures and agribusiness coordination: a transaction cost economics based approach / Research in Domestic and International Agribusiness Management. Goldberg R.A. (ed.). Boston: JAI Press, 1996. Vol. 12. P. 245-310.
17. Smyth S., Phillips P. J.V.B. Product differentiation alternatives: identity preservation, segregation, and traceability // AgBioForum. 2003. № 5(2). P. 30-42. Доступна на сайте: <http://www.agbioforum.org/>.
18. 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.
19. 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.
20. Безрукова О. Сетевое взаимодействие участников экономических транзакций: основные принципы и способы осуществления Интернет-конференции «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века с 10.03.04 по 29.04.04».
21. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 3. С. 54.
22. Adler P.S., Kwon S. W. Social capital: the good, the bad and the ugly // Working Paper. 1999. Доступна на сайте: <http://www.ssrn.com/>; Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122-139.
23. Coleman L. The Foundations of Sosial Theoly. Cambridge, Harvard University Press, 1990; Nebon R.E. The strength of strong tier: modal networks and intergroup conflict in organization // Academy of Management Journal. 1989. Ms 32. P. 377-401; Krackhardt D. The strength of strong ties: the importance of philos in organizations // Network and Organizations. Boston: Harvard University Press, 1992. P. 216-239.
24. Burt R. Structural Holes. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
25. Arthur ffB. Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events // The Economic Journal. 1989. № 99. P. 116-131
26. Lazzarini S., Chaddad F., Cook M. Integrating supply and network analyses: the study of netchain // Journal of chain and network science. 2002. P. 7-21.
27. Beamon B.M. Supply chain design and analysis: models and methods // International Journal of Production Economics. 1998. № 55. P. 281-294; 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.
28. Powell W W. Neither market nor hierarchy: network forms of organization // Research in Organizational Behavior. 1990. Jfe 12. P. 295-336.
29. Westgren R. Firm resources, industrial organization and Austrian economics: the bases for a new strategic management approach to competitiveness // Proceedings of the 22nd International Conference of Agricultural Economists. Dartmouth, 1995. P. 98-109.
30. Allen D. W., Lueck D. The Nature of the Farm: Contracts, Risk, and Organization in Agriculture. Cambridge, 2003.
31. Frank S., Henderson D. Transaction Costs as Determinants of Vertical Coordination in the U.S. Food Industries // American Journal of Agricultural Economics. 1992. № 77. P. 941-950.
32. Menard C. On Clusters, Hybrids and other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. Vol. 152. P. 154-183.
33. Maze A. Retailer's Branding Strategy: Contract Design, Organizational Change, and Learning // Journal of Chain and Network Science. 2002. № 2. P. 33-45; Raynaud E., Sauvee L., Valceschini E. Quality Strategies and Producers' Organization in the European Agro-Food Sector: Competition Policy and Consumer Information // INRA. Working Paper. 2002.
34. Sauvee 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.
35. Cook M., Piopoulos C. Ill-defined property rights in collective action: the case of agricultural cooperatives // Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics. Menard C. (Ed.) Edward Elgar. London, 2000. P. 335-347.
36. Hendrikse G. W.J., Bijman J. Ownership Structure in Agrifood Chains: The Marketing Cooperative // American Journal of Agricultural Economics. 2002. Vol. 84 (February). P. 104-119.

Статья представлена кафедрой экономики и агробизнеса Международного факультета сельского хозяйства, природопользования и охраны окружающей среды Томского государственного университета, поступила в научную редакцию «Экономические науки» 19 мая 2005 г.