

6. *Родіонов О.В.* Ділова репутація підприємства: формування, діагностика, розвиток / Монографія. — Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2009. — 408 с.

7. *Россоха В.В.* Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 6 (60). — С. 119—129.

8. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. — К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. — 472с.

9. *Федулова Л. І.* Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України // Економіка і прогнозування. — 2004. — №4. — С. 7—27.

10. *Harlow Rex F.* Building a Public Relations Definition // Public Relations Review. — 1976, Winter. — Vol. 2, № 4. — P. 36.

11. *Kreps D., Wilson R.* Reputation and imperfect information // Journal of Economic Theory. — 1982. — №27(2). — P. 253—279.

12. *Milgrom P., Roberts J.* Predation, reputation, and entry deterrence // Journal of Economic Theory. — 1982. — №27(2). — P. 280—312.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2010 р.

Е. А. Юрманова, канд. екон. наук, доцент,
Донецький інститут залізничного транспорту

ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОТ КЛАССИЧЕСКОГО АНАЛИЗА К НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМ КОНЦЕПЦИЯМ

АННОТАЦИЯ. На основе анализа зарубежных публикаций рассмотрены основные современные теоретические подходы (от неоклассического к неоинституциональному) к исследованию кооперативов, прежде всего сельскохозяйственных и потребительских. Сравнение различных кооперативных школ позволяет выявить их методологическую значимость для развития кооперативной теории и практики. Делается вывод о необходимости комплексного исследования кооперативов на основе объединения усилий неоинституциональных теорий, экономической социологии и экономической психологии и развития собственно современной экономической теории кооперации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Кооперация, неоинституциональная теория

Около двухсот лет назад кооперация зародилась как элемент рыночной системы хозяйствования, а появление первых кооперативов воспринималось как начало гуманизации экономической деятельности людей и социализации рыночной экономики и ка-

питалистических социально-экономических отношений. К началу XXI в. прежде всего в развитых странах мира сформировался кооперативный сектор экономики, рассматриваемый как неотъемлемый и основополагающий компонент третьего, социального, сектора рыночной экономики. В украинской экономике кооперативный сектор в современном его виде находится только в стадии становления. Переживаемая Украиной рыночная трансформация социально-экономических отношений стала стимулом для создания полноценного кооперативного сектора, однако данный процесс сталкивается с немалыми трудностями: несовершенство, а, по сути, отсутствие комплексного кооперативного законодательства, наличие скептического отношения в сознании людей к кооперативным формам хозяйствования, кооперативная безграмотность (незнание большинства населения страны социально-экономической сущности кооперации, ее принципов, ценностей, традиций и возможностей), слабая разработанность экономической теории кооперации.

Конечно, отсутствие развернутой, полноценной экономической теории кооперации и кооперативов имеет объективные причины: кооперативы никогда не были господствующими формами хозяйствования в рыночной экономике, их появление и развитие кооперативные теоретики и практики рассматривали, прежде всего, как средство преодоления бедности, безработицы, нищеты, маргинализации значительной части населения в условиях капиталистической системы хозяйствования и как возможное средство мирного социалистического преобразования буржуазного общества. Длительное время разработка кооперативной теории оставалась уделом ограниченного круга специалистов, представлявших, прежде всего, европейскую кооперативную науку: кооперативных философов (Оуэн, Фурье), теоретиков и практиков от кооперации (Кинг, Бюше, Блан, Шульце-Делич, Райффайзен, Зибер, Баллин, Туган-Барановский, Чайнов и др.). Что касается современных теоретических подходов к исследованию различных кооперативных форм (потребительских кооперативов, сельскохозяйственных кооперативов, в т.ч. маркетинговых), то их методологические особенности пока что остаются вне научных интересов представителей отечественной кооперативной мысли.

Целью данной статьи является рассмотрение современных теоретических подходов к исследованию кооперативов, прежде всего аграрных и потребительских, на основе анализа зарубежных (американских и европейских) публикаций, что позволяет выявить их методологическую значимость для развития коопера-

тивной теории и практики. Источниковой базой послужили работы американских исследователей кооперации А. Шапиро [15], Э. Норса [9], И. Емельянова [2], Ф. Роботки, Р. Филлипса [11], Дж. Ройера [14], П. Хелмбергера [4] и С. Хуса, Р. Секстона [16], Дж. Стааца [19], М. Кука, Р. Торгерсона, европейских авторов П. Каарлехто [8], Г. Охма [10], Дж. Хендрикса [5] и др.

Только с 40—50-х гг. XX в. экономика кооперативов в частности и кооперации в целом стала объектом научных интересов со стороны представителей различных школ и направлений современной экономической теории. Наряду с традиционными, сложившимися еще в XIX в., подходами в изучении кооперативных форм хозяйствования, начинает применяться для исследования экономической сущности кооперативов неоклассический анализ. Дальнейшее развитие теорий экономической организации (теорий фирмы) обогатило в теоретическом плане и экономическую теорию кооперации: согласно теории игр кооператив стал рассматриваться как коалиция, в рамках которой на основе коллективных действий возможно разрешение конфликтов между разнонаправленными интересами членов [21]. С позиции неоинституциональной теории оказалось возможным изучение кооперативов как гибридной структуры управления. Экономический инструментарий новой институциональной экономики (транзакционные издержки, модель принципал-агент, контрактные отношения и неполнота контрактов, права собственности) позволил исследовать кооперативы как сеть контрактов.

Источниками кооперативного движения стали следующие факторы: 1) становление и развитие капитализма на основе рыночной экономики, сопровождавшееся не только стремительным ростом крупного машинного производства, урбанизацией, превращением городов в промышленные центры, увеличением численности пролетариата, но и очевидными экономическими и социальными лишениями, которые несло буржуазное общество большей части населения; 2) как своеобразный общественный вызов указанным изменениям — зарождение и развитие идей достижения справедливости и равенства людей путем объединения, реализовавшихся в формировании кооперативной мысли.

Первые исследования кооперативов как экономического явления, как своеобразного метода внешней организации предприятий и домохозяйств в условиях рыночной экономики, т.е. выяснение экономической природы кооперативных организаций фактически приходится только на середину XX в. В кооперативной исследовательской литературе 40—60 гг. XX в. можно обна-

ружить следующие подходы к определению экономической сущности кооперативов: 1) кооператив рассматривается как некое расширение фермы (индивидуального фермерского предприятия); 2) кооператив выступает как самостоятельное коммерческое предприятие; 3) кооператив представлен как форма вертикальной интеграции, в рамках которой анализируется взаимодействие между двумя стадиями производства — фермой и т.н. процессором, наделенным функциями предпринимательского управления [5, с. 1; 19, с. 2].

Существенный вклад в становление и развитие экономической теории кооперативных организаций был сделан американскими экономистами, которые в отличие от европейских традиций социального, социально-экономического и даже социально-политического анализа кооперативов подошли к вопросам кооперативной теории и практики с чисто прагматических позиций. Значительная часть существовавших на тот момент исследований по кооперативной тематике носила описательный характер, уделяя внимание кооперативным принципам и понятиям, и была лишена формального экономического анализа.

Первые попытки применить формальный экономический анализ при выяснении экономической природы кооперативов были предприняты в американской экономической литературе еще в 20-е гг. XX в. в связи со становлением и дальнейшим развитием двух американских кооперативных школ. В рамках т.н. калифорнийской кооперативной школы, связанной с именем А. Шапино (Sapiro), главное назначение кооперативов, создаваемых фермерами, виделось в решении проблем, связанных с организацией переработки сельхозпродукции, производимой фермерскими хозяйствами, и последующей реализацией разнообразной товарной продукции на основе профессионального маркетинга [14; 23, с. 2—3]. Кооперативы рассматривались как своеобразные товарные ассоциации, призванные помочь фермерам укрепиться на аграрном рынке, а благодаря завоеванной доле рыночной власти и возможности влиять на рыночные цены в целом существенно увеличить доходы фермерских хозяйств. Иную трактовку экономической роли кооперативов мы находим в кооперативной теории, развиваемой Э. Норсом (Nourse), основавшим школу «конкурентоспособного критерия» (Чикагская экономическая школа). Э. Норс и его сторонники утверждали, что кооперативы не должны пытаться монополизировать рынки сельхозпродукции, а призваны стать своеобразным критерием, активизирующим конкуренцию на подобных рынках, прежде всего среди фирм, ориентируемых на ин-

весторов (*investor-owned firm*), позволяющим оценить экономическую эффективность подобных фирм. Как только конкуренция на агрорынках, благодаря кооперативам, усиливается, их миссия считается выполненной, и они могут прекратить свое существование [8; 23, с. 3].

Итак, различия в анализе экономической природы кооперативов, осуществленном А. Шапиро и Э. Норсом, очевидны. Вместе с тем, их исследования выявили и общие экономические условия, неизбежно порождающие организацию групповой (кооперативной) деятельности. Среди причин появления кооперативов называются следующие: 1) ограниченное число покупателей фермерской продукции и/или поставщиков ресурсов для фермерских хозяйств; 2) атомистическая структура сельскохозяйственного рынка, на котором действует большое количество небольших по размеру фермерских хозяйств; 3) высокий уровень специализированных активов в сельском хозяйстве, что приводит к неэластичности предложения сельскохозяйственной продукции [23, с. 4]. Этот перечень причин расширяется по мере накопления изменений в аграрном производстве, вызванных изменением структуры агрорынка в связи с появлением коммерческого сельского хозяйства. Через создание кооперативов фермеры видели возможность обеспечить себе доступ к различным услугам, которые они не могли получить ранее, проживая в отдаленной сельской местности, или получить эти услуги по приемлемым ценам. Современные исследования сельскохозяйственных рынков подтверждают тот факт, что они перестают быть конкурентными, характеризуются очевидными «отказами», проявляющимися в высоких трансакционных издержках, дискриминационных условиях заключаемых контрактов, асимметричности рыночной информации, в усилении монополистической власти покупателей сельхозпродукции.

Как мы видим, представители упомянутых нами кооперативных школ пытались объяснить экономическую природу кооперативов через результаты их взаимодействия с внешней экономической (рынок) и политической (государство и принимаемые им законы, касающиеся деятельности кооперативов) средой. Однако полноценное исследование сущности кооперативных форм хозяйственной деятельности невозможно без анализа и моделирования микроэкономических аспектов внутренней организации кооперативов. Отчасти микроэкономический анализ кооператива оказался возможен благодаря применению некоторых положений неоклассической теории фирмы, прежде всего принципа предельного анализа.

Своеобразным толчком для исследования внутренней экономики кооперативов стала работа представителя русской зарубежной кооперативной мысли И.В. Емельянова «Экономическая теория кооперации» (1942) [2]. Емельянов попытался разработать кооперативную теорию, анализируя, прежде всего, структурные и функциональные взаимоотношения между членами (участниками) кооператива и самим кооперативом. Емельянов утверждал, что, поскольку кооператив действует на основе себестоимости (безубыточности), он не имеет возможности самостоятельно учитывать прибыль или убытки. Только члены кооператива (фермеры) как индивидуальные производители получают прибыль или несут убытки. Таким образом, делался вывод, кооператив, не ставя своей целью обогащение (получение прибыли), не может считаться фирмой [24, с. 5]. Емельянов рассматривал кооператив как «совокупность экономических единиц», каждая из которых сохраняет свою экономическую независимость [14, с. 90]. Через кооператив его члены (фермеры) осуществляют свою предпринимательскую деятельность, а сам кооператив функционирует как филиал или часть взаимосвязанных экономических единиц. Такая оценка экономической сущности кооперативной организации дает основание современным исследователям кооперативной теории утверждать, что Емельянов фактически был первым, кто проанализировал кооператив как форму вертикальной интеграции [19, с. 2], а также заложил основы концепции кооператива как чистого агентства с участниками (принципалами) как руководителями.

В дальнейшем взгляды Емельянова на экономическую природу были развиты в исследованиях Ф. Роботки (Robotka) [12] и Р. Филлипса (Phillips) [11]. Так, Филлипс попытался определить условия оптимального для кооператива объема производства и оптимального ценообразования. Осуществляя экономический анализ сущности кооператива, он использовал некоторые положения неоклассической теории фирмы, в соответствии с которыми кооператив рассматривается как находящееся в совместной собственности предприятие, управляемое независимыми членами-фирмами. Правда, при этом не объясняется, как эти фирмы определяют степень своего участия в кооперативе. Что касается конечной экономической цели кооператива, то она определяется конечными целями фирм-членов (индивидуальными фермерами в сельскохозяйственном кооперативе или домашними хозяйствами в случае потребительского кооператива). И здесь Филлипс исходит из неоклассического положения о максимизации прибыли-

ли фирмой, являющейся собственностью инвесторов [14, с. 88]. Согласно этому положению при наличии нескольких предприятий в рамках одной фирмы необходимо на них обеспечить такой объем продукции, при котором на каждом предприятии максимизируется прибыль. Ценообразование и оптимальный объем производства определяется для всех фирм-членов точкой, в которой их предельные издержки производства и предельные издержки кооператива будут равняться предельному доходу кооператива, получаемому от реализации дополнительно произведенной единицы продукции. Однако возникает проблема, связанная с этим предложением: члены не имеют стимула для производства на том уровне, когда кооперативное предприятие характеризуется или ростом, или уменьшением предельных издержек. В этих случаях предельные издержки, с которыми сталкивается член кооператива, отклонялись бы от их значений для кооператива как целого. Например, если перерабатывающий кооператив сталкивается с увеличением предельных издержек, то предельный доход на единицу продукции снижается для каждой дополнительной единицы сырья (сырого продукта), перерабатываемого кооперативом. Индивидуальный член вынужден учитывать, как это уменьшение предельного дохода воздействует на его собственные доходы, и тем самым получает стимул для расширения производства сверх оптимального уровня, определенного для кооператива в целом. Член кооператива, таким образом, не несет полных предельных издержек, формирующихся в результате деятельности самого кооператива. Согласно подходу Филлипса, каждый член кооператива имеет представление о равновесных объемах выпуска всех остальных членов, что определяет его собственные объемы производства [14, с. 89].

Вообще, современные исследователи природы кооперативов, обращающие ретроспективный взгляд на труды Емельянова, Роботки, Филлипса, вынуждены признать, что четкого разграничения в приверженности указанных авторов той или иной вышеназванным концепциям не обнаруживается [5, с. 7—8]. Так, в публикациях того же Филлипса находим, что кооператив — это «организованная интеграция» [11, с. 76], что кооператив — это предприятие, созданное независимыми фирмами (фермерами), которые «вертикально объединяются в том смысле, что выпуск (объем производства) объединенного предприятия есть результат затрат сырья индивидуальных предприятий участвующих фирм, или, альтернативно, выпуск продукции индивидуальных предприятий выступает сырьем, используемым объединенным пред-

приятием [11, с. 68]. Итак, участвующие фирмы объединены, поскольку несколько стадий целостного процесса производства переданы под одно предпринимательское управление». Подобный разброс мнений — не единственное уязвимое место рассмотренных подходов. Существенной критике была подвергнута точка зрения, что кооператив, как расширение фермы, не принимает предпринимательские решения, как это делают фирмы, находящиеся в собственности инвесторов. Хотя практика кооперативной деятельности обнаруживает прямо противоположное: фермеры, объединяясь в кооперативы, делегируют часть своих полномочий (права принимать решения) коллективному органу. Спорным остается подход, предложенный Филлипсом и касающийся принципов распределения выгод и льгот, управленческих голосов между членами кооператива. Филлипс считал, что в основе подобного распределения должен лежать принцип пропорциональности, т.е. доля выгод, получаемых членами от функционирования кооператива, определяется объемом участия (патронажа) фермеров (как клиентов) в хозяйственной деятельности кооператива и объемом услуг, потребляемых членами от своего кооператива (в потребительском кооперативе, прежде всего). Однако подобный подход вступает в явное противоречие с одним из основополагающих кооперативных принципов, принципов демократического контроля: «один член — один голос».

Более последовательным в анализе кооператива как особого типа деловой организации (фирмы) оказался С. Энке (Enke), исследовавший сущность потребительских кооперативов (1945) [3]. Энке попытался проследить последствия выбора альтернативных целей и для кооператива, и для общества в целом. Кооператив в модели Энке рассматривается как монополист или монополистический конкурент, что означает наличие определенного влияния на рыночные цены на свои товары и услуги. Вывод, который следует из указанной модели кооператива: благосостояние и членов кооператива, и общества в целом будет максимизировано, если управляющий кооперативом будет стремиться максимизировать сумму кооперативных прибылей («profits»), иными словами сумму излишка производителя, каковым выступает кооператив, и выгоду членов от более низких цен (потребительский излишек) [19, с. 4]. Кроме того, в данном исследовании обращается внимание на уникальность положения в кооперативе владельцев-клиентов: существует потребность уравновесить выгоды, получаемые им как акцио-

нерами (инвесторами), с выгодами, получаемыми как клиенты («patrons») [19, с. 5].

Работа Энке первоначально была проигнорирована теоретиками, занимавшимися проблемами функционирования сельскохозяйственных кооперативов. Данная ситуация была преодолена в исследовании американских экономистов П. Хелмбергера (Helmberger) и С. Хуза (Hoos) (1962) [4]. Их трактовка сельскохозяйственного кооператива на ближайшие двадцать лет стала своеобразной моделью в кооперативной теории, при разработке которой были использованы инструменты стандартной неоклассической теории фирмы с учетом специфики кооперативной деятельности. Хелмбергер и Хуз считали, что кооперативы не пытаются максимизировать свою собственную прибыль, а скорее обеспечивают максимизацию прибыли для своих членов-фермеров. Кооперативы, действуя на основе принципа нулевой прибыли, возвращают весь «излишек» (чистую разницу) членам. Хелмбергер и Хуз предположили, что в перерабатывающем сельскохозяйственном кооперативе менеджер обеспечивает максимизацию выгод своим членам через максимизацию среднего, приходящегося на единицу продукции, кооперативного излишка (или «выгодной цены»). Для снабженческого кооператива аналогичная, оптимизационная цель состояла бы в минимизации цены товара или услуги, предоставляемых (продаваемых своим членам) кооперативом, что позволяло при этом покрыть затраты на единицу продукции [19, с. 5].

Хелмбергер и Хуз разрабатывали модели поведения сельскохозяйственного перерабатывающего кооператива для кратко- и долгосрочного периодов. Эти исследования привели их к выводу, что в кооперативах существуют стимулы для проведения политики закрытого или открытого членства, означающей или ограничение численности членов кооператива, или, наоборот, расширение кооператива за счет новых членов. Поскольку в осуществлении подобной политики непосредственно участвуют лица, наделенные менеджеральными полномочиями, возникает угроза потенциальных конфликтов интересов: правление кооператива ради расширения объемов бизнеса будет стремиться к расширению членства, несмотря на рост предельных издержек в связи с ростом объемов перерабатываемой продукции на объединенном кооперативном предприятии.

Итак, игнорируемая ранее проблема взаимоотношений участников кооператива, представленных общим собранием членов-

кооператоров, правлением кооператива, менеджментом, неопределенность которых становится источником потенциальных конфликтов интересов, наконец, оказывается очерченной. Разнородность (гетерогенность) членства, различия мнений членов и менеджмента по вопросам организационных целей, информационные издержки и т.п. ослабляли устойчивость и результативность кооперативной деятельности. Разрешение подобных вопросов ряд исследователей кооперативных организаций предлагают осуществлять на основе рассмотрения кооператива как коалиции участников, применяя для анализа процессов принятия решений внутри кооператива теорию игр (активно стала использоваться в 80-е гг. XX в. при моделировании внутренней структуры кооператива в трудах американских экономистов Дж. Стааца и Р. Секстона) [17; 21]. Применение теории игр позволяет рассмотреть ситуации (в контексте неоднородности предпочтений), когда выгоды от коллективных действий получают все игроки (участники кооператива), но при этом члены кооператива должны заключить между собой сделку, как полученные доходы (чистая прибыль) будут распределены [24, с. 7]. Коррелирует с подобным подходом основополагающий для кооперативной теории принцип готовности членов кооператива договориться о механизме распределения получаемых выгод и затрат. Кооператив должен обеспечить своим членам наибольшие выплаты, чтобы заинтересовать их остаться активными в рамках данной коалиции и сохранить тем самым ее устойчивость. Теория игр допускает, что распределение затрат может оказаться достаточно произвольным, а значит, полного оптимума ожидать не приходится. Однако в кооперативе особую роль приобретают при принятии решений о распределении выгод и затрат понятия справедливости, кооперативных принципов, заинтересованности в результативности коллективных действий.

Усиление и теоретического, и практического интереса к кооперативной теории с 90-х гг. XX в. связано с развитием новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и использованием ее инструментария для анализа деятельности кооперативных организаций. Применение теории прав собственности, теории транзакционных издержек, моделей принципал-агентских отношений и теории неполных контрактов дало новые возможности проникнуть в суть деятельности и поведения кооперативных организаций. Использование фундаментальных положений НИЭТ позволило рассмотреть кооперативы как сеть контрактов, что преодолевает затянувшиеся дебаты

по вопросу, является ли кооператив формой вертикальной интеграции или просто отдельной предпринимательской фирмой, поскольку предполагается сосредоточить внимание на анализе отношений, возникающих между собственниками различных долей в имуществе кооператива (stakeholders) [7].

Однако применение основных категорий НИЭТ к анализу кооператива как совокупности контрактов (конфликт интересов, асимметричность информации, оппортунистическое поведение, стохастический процесс) должно исходить из важной предпосылки: член кооператива одновременно является пользователем (клиентом) и инвестором, что обостряет проблему неопределенности установленных прав собственности. Усложнение организационной структуры кооперативов, особенно сельскохозяйственных, актуализирует проблему использования моделей принципал-агентских отношений. Неопределенность установленных прав собственности приводит к конфликтам по остаточным требованиям и контролю над принимаемыми решениями, поскольку, с точки зрения теории прав собственности, именно остаточные права на доход и управление определяют степень влияния членов кооператива на процесс принятия решений. Эти конфликты в контексте специфичности кооперативов, управляемых своими пользователями, можно представить пятью группами проблем [1, с. 1156—1157].

1. Проблема безбилетника (the free rider problem), которая характерна, прежде всего, для кооперативов открытого членства, когда новые участники получают такие же клиентские льготы (выгоды) и остаточные права, как и основатели кооператива. Возникает своеобразный конфликт поколений, в результате чего кооператоры старшего поколения утрачивают стимулы для вложения капитала в свой кооператив.

2. Проблема горизонта (the horizon problem), которая связана с ограничениями на переносимость остаточных прав претендента на наличный денежный поток, что приводит к дифференциации инвестиционных предпочтений в пользу краткосрочных инвестиционных решений, обеспечивающих преобладание текущих платежей участникам над долгосрочными инвестициями.

3. Проблема портфеля (the portfolio problem), причина которой в том, что инвестиционное решение «привязано» к решению патронажа. В кооперативах наблюдается дифференциация предпочтений к риску представителей различных поколений. Участники являются держателями субоптимальных портфелей и, будучи

склонными к меньшему риску, оказывают давление на членов правления, чтобы переформатировать инвестиционный портфель кооператива, даже если безрисковый или с низким уровнем риска портфель будет означать и более низкие средние ожидаемые доходы по всем инвестициям. Некоторые исследователи видят решение данной проблемы в организации торговли остаточными правами (паями), что позволило бы участникам сформировать оптимальные инвестиционные портфели, отражающие их склонность к риску. Правда, рост объемов инвестирования за счет стоимости, созданной благодаря деятельности кооператива, может привести к сокращению выплат производителям (т.е. контрактные цены окажутся менее коррелированы с чистыми доходами кооператива).

4. Проблема контроля (the control problem). Она менее выражена в сельскохозяйственных кооперативах, поскольку они не связаны с механизмом купли-продажи акций и не испытывают давления фондовых рынков [22, с. 5]. Также, поскольку сами производители (фермеры) вовлечены в управление кооперативом, степень информационной асимметрии оказывается ниже. В рамках кооператива степень доверия между производителями и самим кооперативом как организацией существенно выше, чем между принципалами и агентами в фирмах, ориентируемых на инвестора. Однако проблема контроля может обостриться при увеличении размеров и усложнении внутренней организации кооператива.

5. Проблема издержек влияния (influence costs problem). Она существует в любых организациях (в т.ч. кооперативах), где принимаемые решения затрагивают распределение богатства среди участников. Эти издержки оказываются больше, если имеет место разнообразие (гетерогенность) интересов участников группы и потенциальная прибыль может оказаться выше.

Возможности решения вышеназванных проблем современные исследователи кооперативов связывают не только с выполнением рекомендаций в рамках НИЭТ, но и со спецификой самих кооперативов. Кооперативы являются не только экономическими, но и социальными организациями, отличающимися сильным коллективистским (кооперативным) духом и ориентированными не только на кооперативные принципы, но и на кооперативные ценности. В сельских общинах — социально-экономической базе многих современных кооперативных форм — достаточно сильны личностные, доверительные отношения, способные снизить издержки конфликтов интересов и

оппортунистического поведения. Применение методологии и экономического инструментария неоинституциональных концепций оказывается недостаточным для объяснения особенностей и разрешения мотивационных проблем, характерных для современных кооперативных организаций. Роль человеческого фактора, многогранно проявляющаяся в современных кооперативах, нуждается в комплексном исследовании на основе объединения усилий неоинституциональных теорий, экономической социологии и экономической психологии и развития собственно современной экономической теории кооперации. Но проблемы кооперации не должны оставаться проблемами только кооперативной теории и кооперативной практики. Ясное представление о сущности, эволюции и социально-экономических возможностях кооперативных форм возможно при наличии четкой концепции кооперации, которая разрабатывается на государственном уровне и выступает методологической основой современной государственной кооперативной политики.

Література

1. *Cook M.L.* The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach // *American Journal of Agricultural Economics*. — 1995. — Vol. 77. — P. 1153—1159.
2. *Emelianoff I.V.* Economic Theory of Cooperation. Economic Structure of Cooperative Organizations. — USA: Washington, D.C. 1948, reprinted 1995. — 271 p.
3. *Enke S.* Consumer Cooperatives and Economic Efficiency // *American Economic Review*. — 1945. — Vol. 35, № 1. — P. 148—155.
4. *Helmberger P.G., Hoos S.* Cooperative Enterprise and Organization Theory // *Journal of Cooperatives*. — 1995. — Vol. 72a. — P. 72—86.
5. *Hendrikse G., Feng L.* On the Nature of a Cooperative: A System of Attributes Perspective // *International Congress, August 26-29, 2008, Ghent, Belgium*. — 12 p.
6. *Hogeland J.A.* An Interpretation of the Competitive Yardstick Model Using Critical Discourse Analysis // *Journal of Cooperatives*. — 2007. — Vol. 20. — P. 34—48.
7. *Iliopoulos C.* Vertical Integration, Contracts, and the Theory of the Cooperative Organization // Paper presented at the Conference Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry Bad Herrenalb, Germany, 12-16 June, 2003. — 23 p.
8. *Kaarlehto P.* Cooperation as a Form of Economic Integration // *Acta Agriculturae Scandinavica*. — 1955. — Vol. 5. — P. 85—97.

9. *Nourse E.* The Place of the Cooperative in Our National Economy // Journal of Cooperatives. — 1992. — Vol. 7. — P. 105—111.
10. *Ohm H.* Member Behavior and Optimal Pricing in Marketing Cooperatives // Journal of Farm Economics. — 1956. — Vol. 38, № 2 (May). — P. 613—621.
11. *Phillips R.* Economic Nature of the Cooperative Association // Journal of Agricultural Cooperation. — 1994. — Vol. 5. — P. 67—79.
12. *Rhodes V.J.* Cooperative Enterprise and Organization Theory: An Appraisal // Journal of Cooperatives. — 1995. — Vol. 87a. — P. 87—91.
13. *Robotka F.* A Theory of Cooperation // Journal of Farm Economics. — 1947. — Vol. 29 (February). — P. 94—114.
14. *Royer J.* Economic Nature of the Cooperative Association: A retrospective appraisal // Journal of Cooperatives. — 1994. — Vol. 9. — P. 86—94.
15. *Sapiro A.* True farmer cooperation // Journal of Cooperatives. — 1993. — Vol. 8. — P. 81—92.
16. *Sexton R.J.* Perspectives on the Development of the Economic Theory of Cooperatives // Canadian Journal of Agricultural Economics. — 1984. — Vol. 32 (July). — P. 423—436.
17. *Sexton R.J.* The Formation of Cooperatives: A Game Theoretic Approach with Implications for Cooperative Finance, Decision Making, and Stability // American Journal of Agricultural Economics. — 1986. — Vol. 68, № 2 (May). — P. 214—225.
18. *Sexton R.J., Iskow J.* What Do We Know About the Economic Efficiency of Cooperatives: An Evaluative Survey // Journal of Agricultural Cooperation. — 1993. — Vol. 8. — P. 15—27.
19. *Staatz J.M.* Farmer Cooperative Theory: Recent Developments. — USA.: United States Department of Agriculture, 1989. — 30 p.
20. *Staatz J.M.* Recent Developments in the Theory of Agricultural Cooperation // Journal of Agricultural Cooperation. — 1987. — Vol. 2. — P. 74—95.
21. *Staatz J.M.* The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach // American Journal of Agricultural Economics. — 1983. — Vol. 65, № 5. — P. 1084—1089.
22. *Sykuta M., Cook M.L.* A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. — Missouri: Contracting and Organizations Research Initiative, University of Missouri, 2001. — 17 p.
23. *Tennbakk B.* Marketing Cooperatives in Mixed Duopolies // Journal of Agricultural Economics. — 1995. — Vol. 46, № 1. — P. 33—45.
24. *Torgerson R.E., Reynolds B.J., Gray T.W.* Evolution of Cooperative Thought, Theory and Purpose // Journal of Cooperatives. — 1998. — Vol. 13. — P. 1—20.
25. *Van Diepenbeek W.J.J.* Cooperatives as a Business Organization: Lessons from Cooperative Organization History. — Universiteit Maastricht, 2007. — 56 p.

Стаття надійшла до редакції 24.05.2010 р.