

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ И БИЗНЕС-СЕТЕЙ

JEL: Q13; P13

Анализ устойчивости кооперативной формы хозяйствования аграрного сектора России в контексте институциональной теории фирмы

В. А. Сарайкин¹, Р. Г. Янбых²

¹ Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А. А. Никонова — филиал ФГБНУ ФНЦ аграрной экономики и социального развития сельских территорий — ВНИЭСХ, Российская Федерация, 105064, Москва, Большой Харитоньевский пер., 21/6

² Институт аграрных исследований НИУ «Высшая школа экономики», Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, 18

Для цитирования: Сарайкин В. А., Янбых Р. Г. (2019) Анализ устойчивости кооперативной формы хозяйствования аграрного сектора России в контексте институциональной теории фирмы. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. Т. 35. Вып. 2. С. 251–268. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2019.204>

Развитие сельскохозяйственной кооперации на протяжении ряда лет относится к наиболее приоритетным направлениям поддержки малых и средних форм хозяйствования в агропромышленном комплексе России. Запущена и четвертый год реализуется грантовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов, сверстаны ежегодные планы по созданию новых кооперативов, дополняются мероприятия региональных программ развития и поддержки сельскохозяйственной кооперации. Несмотря на затрачиваемые усилия и средства, сельскохозяйственная потребительская кооперация развивается слабо. Поскольку кооператив — не обычная фирма, то доверие между его членами, подкрепляемое выработанными в процессе взаимодействия регламентами, играет относительно большую роль, чем сильный менеджмент, и в случае, если этого нет, кооператив постепенно превращается в иерархическую структуру. Проведенные в трех российских регионах опросы и сделанные при помощи метода анализа иерархий расчеты показывают, насколько слабой и несвязанной в своих элементах является существующая система внутренних отношений в кооперативах. Сельские предприниматели не улавливают разницу между кооперативной и частной формами собственности и на начальном этапе работы кооператива согласны делегировать руководителю весь объем принятия решений. Однако по мере развертывания деятельности кооператива у его членов появляются вопросы, требующие принятия коллегиальных решений. На этой стадии предприниматели должны либо научиться

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2019

договариваться между собой и выработать свод норм и правил, позволяющих кооперативу эффективно работать для их пользы, либо подумать об иной форме взаимоотношений в рамках некооперативной фирмы.

Ключевые слова: теория фирмы, концепция доверия, теоретико-игровой подход, сельскохозяйственная кооперация, малые формы хозяйствования в сельском хозяйстве, члены кооператива.

Введение

На протяжении последних 25 лет развитие сельскохозяйственной кооперации декларируется в числе наиболее приоритетных направлений поддержки малых и средних форм хозяйствования в АПК. Четвертый год реализуется программа грантовой поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов, планируется создание новых кооперативов, расширяются мероприятия в региональных программах ее развития и поддержки. Однако результаты деятельности сельскохозяйственных кооперативов остаются по-прежнему весьма скромными — количество и хозяйственный оборот сельскохозяйственных производственных кооперативов неуклонно снижаются, а доля сельскохозяйственной продукции, реализуемой малыми формами хозяйствования через кооперативы, не превышает 1 %. Это труднообъяснимо для страны, где в аграрном комплексе малыми формами хозяйствования производится от 30 до 45 % стоимости всей сельскохозяйственной продукции. Среди крупных интеграционных образований с участием сельскохозяйственных предприятий и иных типов хозяйств кооперативная форма взаимодействия вообще является большой редкостью.

По предварительным данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г., в сельском хозяйстве занято 174,6 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей и 23 млн личных подсобных хозяйств населения. Из этого огромного количества только 75,4 тыс. хозяйств являются членами снабженческо-сбытовых, перерабатывающих и иных обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов. Существующий разрыв между потенциалом для развития кооперирования и его реализацией вызывает вопросы, связанные не только с проблемой создания и развития кооперативов, но и с общими проблемами развития сельской территории.

Деятельность сельскохозяйственных потребительских кооперативов и причины их недостаточно эффективного функционирования в России рассматривали А. Соболев, А. Куракин [Sobolev et al., 2018; Соболев, 2016], М. П. Антонова и другие [Антонова и др., 2017]. Е. В. Егоров, М. В. Штоль и А. А. Иншаков [Егоров, Штоль, Иншаков, 2018] поставили вопрос о диалектических противоречиях содержания сельскохозяйственной кооперативной формы организации экономики. Преимущества и недостатки кооператива как гибридного способа управления транзакциями осветили Й. Байман, Дж. Р. Мурадян и А. Чечин и др. [Bijman, Muradian, Cechin, 2011] и М. Эрнандэс-Эспаллардо, А. Аркас-Ларио и Г. Маркос [Hernandez-Espallardo, Arcas-Lario, Marcos, 2013], из отечественных авторов — Г. А. Калягин [Калягин, 2016] и И. Д. Котляров [Котляров, 2016]. В. А. Сарайкин и Р. Г. Янбых сделали вывод о неустойчивости финансово-экономического положения российских кооперативов [Сарайкин, Янбых, 2017]. В настоящей статье представлен новый ракурс объ-

яснения причин слабого развития кооперативной формы в сельском хозяйстве посредством анализа внутреннего механизма взаимодействия членов кооперативов.

Кооперативы как форма организации маркетинга и сбыта продукции нужны фермерам и другим субъектам малого и среднего предпринимательства в сельской местности для того, чтобы укрепить свои позиции в агропродовольственных цепочках и таким образом преодолеть «провалы» рынка. Объединенные в кооперативы малые и средние сельхозпроизводители вполне могли бы достичь сопоставимых с крупными сельскохозяйственными организациями и агрохолдингами объемов производства и реализации и конкурировать с ними.

Тем не менее преимущества кооперативной формы, несмотря на все имеющиеся условия для их потенциального развития, так и не были реализованы, хотя государство, а также региональные и муниципальные органы власти предпринимали попытки восстановить их деятельность. Начиная с 2006 г. сельскохозяйственные потребительские кооперативы участвовали в государственной программе возмещения части процентной ставки по кредитам, с 2015 г. они стали получать гранты из федерального бюджета — 5,3 млрд руб. за четыре года существования грантовой поддержки. Однако число работающих кооперативов неуклонно снижалось: с 6647 в 2010 г. до 3935 в 2017 г. [О состоянии сельских территорий..., 2018, с. 105]. На основании этого можно сделать вывод о том, что проблема развития кооперации зависит не столько от внешних условий, сколько от внутренней особенности организации ее функционирования.

Гипотеза исследования может быть сформулирована следующим образом: *в российских кооперативах не существует адекватного их организационной форме экономического механизма, регулирующего взаимодействие членов между собой, что приводит к потере их устойчивости.*

В рамках настоящей работы необходимо рассмотреть следующие проблемы: а) выяснить, в чем состоит суть экономического механизма взаимодействия участников организации; б) определить основные отличия механизма взаимодействия членов при кооперативной форме организации; в) обосновать, почему кооперация является особой формой организации экономического взаимодействия ее членов. Их решение даст возможность ответить на главный вопрос исследования: в чем заключается основное отличие кооперативной формы от других форм коммерческих организаций и насколько оно определяет природу взаимодействия ее членов?

Теоретико-методологические основы исследования

Институциональная теория фирмы [Уильямсон, Уинтер, 2001; Коуз, 1995; Пахомова, 2007], агентская теория и концепция доверия [Орехова, 2018] послужили той теоретической базой, на которой основываются последующие выкладки по анализу уровня доверия среди членов сельскохозяйственных кооперативов. Классики и современные российские авторы доказали, что доверие и другие факторы, ранее считавшиеся внеэкономическими, оказывают на экономическое развитие все большее влияние. В. С. Мартьянов писал о неустойчивости доверия в современной российской действительности [Мартьянов, 2018], А. В. Ануфриева и И. М. Сурков — о важности фактора доверия в сельскохозяйственных кооперативах [Ануфриева, Сурков, 2017].

Применение теоретико-игрового подхода для объяснения сложности выбора участников кооператива в пользу доверия было обусловлено успешными результатами его применения другими авторами [Мулен, 1985; Конюховский, Маслова, 2013; Петросян и др., 2012]. Для объяснения экономического механизма взаимодействия членов внутри кооператива и возникающих проблем воспользуемся моделью теории игр «дилемма заключенного» [Петросян, Зенкевич, Шевкопляс, 2012], суть которой сводится к тому, что прилагаемые каждым из двух участников игры усилия могут быть выявлены только на стадии конечного результата при оценке каждым своего индивидуального дохода. Если бы усилия и вознаграждения участников были связаны непосредственно, то распределение выигрышей было бы другим и не порождало бы конфликта, но в случае «дилеммы заключенного» оно представлено таким образом, что в выигрыше будет участник, который первым начнет имитировать усилия, и стоит только ему изменить стратегию, его выигрыш при принятой конструкции дележа увеличится, а в проигрыше будет участник, по-прежнему прилагающий усилия. Иначе говоря, отклонение от изначально согласованной сторонами стратегии является выгодным для участника только в случае, если второй продолжает соблюдать договоренности. Следовательно, изначально равновесие, полученное при условии, что каждый прикладывает усилия, оказывается неустойчивым.

Сложность учета и контроля индивидуальных усилий и полное доверие участников друг к другу приводят к тому, что факт имитации обычно обнаруживается только на стадии окончательно полученного результата. В таком случае участник, соблюдавший договоренности и придерживавшийся стратегии «прилагать усилия», будет вынужден, при отсутствии возможностей воздействия на партнера, принять аналогичное решение и изменить стратегию, чтобы не нести бремя убытков.

Почему же, несмотря на наличие лучших стратегий взаимодействия участников, в реальной жизни чаще всего выбираются самые плохие, приводящие к худшему финалу? На это теория игр дает следующий ответ. Каждый из участников в процессе совместной деятельности выбирает такую оптимальную для себя стратегию, при которой по возможности максимизируется его выигрыш и минимизируется риск, если один из игроков отклонится от первоначальной стратегии ради получения большего выигрыша. Оценка стратегий игры методом Байеса, Вальда, Сэвиджа, Гурвица¹ дала однозначный ответ: выбор стратегии «имитация усилий» является оптимальным с точки зрения минимизации фактора риска при ожидаемых результатах. Следовательно, оба участника независимо друг от друга, оптимизируя свои выигрыши, при выборе будут придерживаться своих вторых стратегий. Констатацию полученного вывода подтверждают слова Э. Мулена: «Свободный выбор игроком своей стратегии противоречит требованию эффективности коллективного выбора в том (и только в том) случае, когда для каждого оптимального по Парето исхода найдется выгодное с точки зрения какого-либо игрока отклонение. В этом случае оптимальные по Парето исходы игры нельзя считать правдоподобными» [Мулен, 1985, с. 131].

¹ Расчеты по критериям и выводы были сделаны по материалам сайта «Теория игр онлайн»: Оптимальные чистые стратегии игроков при введении данных матрицы игры. См.: <https://math.semestr.ru/games/optimal-strategies.php> (дата обращения: 18.11.2018).

Таким образом, вне зависимости от того, что лучшим для участников игры является выбор стратегии «прилагать усилия», получая при этом максимальный выигрыш, оба вынуждены «имитировать усилия», прекратив в дальнейшем свое взаимодействие. Как получилось, что выгодное начинание, дающее обоим участникам возможность получать доход от совместной деятельности, заканчивается ничем? Ответ прост: это происходит из-за отсутствия принятых ими правил, позволяющих при возможных отклонениях участников коллективного взаимодействия от изначально установленных стратегий возвращать их обратно в исходную точку оптимального для них равновесия. «Под обязательным соглашением мы понимаем договоренность игроков о некотором исходе игры, причем выполнение этой договоренности обеспечивается некоторым контролирующим органом. После подписания такого соглашения игроки фактически лишаются контроля над своими стратегиями. Следовательно, вопросы стабильности отпадают, поскольку никакие нарушения договоренности ни отдельным игроком, ни коалицией игроков больше невозможны. Таким образом, все сложные проблемы кооперации снимаются *после* (курсив наш. — В. С., Р. Я.) того, как соглашение подписано, зато все они возникают *до* подписания» [Мулен, 1985, с. 135].

Эти правила и есть основа экономического механизма любого коллективного взаимодействия вне зависимости от выбора формы организации. В чем состоит их смысл?

В институциональной теории довольно часто экономическую организацию называют «совокупностью правил». Например, Дж. Хикс отмечает: «Производственную единицу... будем рассматривать как организацию, представляющую собой совокупность правил, писаных и неписаных, — соединяющих в единое целое различные уровни ее иерархии» [Хикс, 2003, с. 30]. А. Алчиан и Г. Демсец прямо указывают на то, что «фирму справедливо считают “сплетением контрактов”» [Alchian, Demsetz, 1972, p. 254]. О. Уильямсон объясняет, что «основная задача экономической организации заключается в разработке контрактов и структур управления» [Уильямсон, 1996, с. 24]. Как видим, любая экономическая организация по своей сути — это «свод или совокупность правил» (формальных и неформальных), определяющих взаимодействие участников или их различных групп в достижении поставленной цели. Такой подход к организации позволяет рассматривать ее не только как структуру управления располагаемыми ресурсами, но и как систему, в которой отдельные элементы должны быть тем или иным образом взаимосвязаны. При этом взаимосвязь определяется не столько технологическими требованиями, сколько экономическими интересами участников организации.

Покажем это, опираясь на основные положения работы А. Алчиана и Г. Демсеца. Главный тезис авторов заключается в том, что «...экономическая организация, благодаря которой собственники ресурсов объединяются, может способствовать лучшему использованию своих относительных преимуществ в той степени, в какой она облегчает выплату вознаграждения в соответствии с производительностью... К организации предъявляются два ключевых требования: измерение производительности ресурсов и определение вознаграждения» [Alchian, Demsetz, 1972, p. 256]. Рассматривая экономическую организацию как контрактную структуру, представленную коллективным производством, в котором, во-первых, используется несколько типов ресурсов, во-вторых, произведенный продукт превышает сумму от-

дельных выпусков каждого из объединенных ресурсов и, в-третьих, используемые ресурсы не принадлежат одному лицу, авторы делают важный вывод о том, что все указанные условия ее функционирования в совокупности являются источником проблем учета и контроля. Так, «при коллективном производстве предельные продукты объединившихся членов плохо поддаются прямому и разделному наблюдению», сам «коллективный продукт, предлагаемый на рынок, может быть использован для измерения предельного продукта только коллектива, а не его членов» [Alchian, Demsetz, 1972, p. 256]. Следовательно, неделимость созданных продуктов при совместном использовании ресурсов, к тому же принадлежащих разным собственникам, требует выстраивания таких отношений между ними, в которых учет и контроль позволят сопоставлять их предельную производительность с получаемым вознаграждением.

Для того чтобы соблюсти интересы всех, т.е. организации в целом и каждого участника в отдельности, авторы полагают, что в ней должен быть центральный агент, представляющий «собственника фирмы и нанимателя» и имеющий право в отношении остальных членов коллектива на: 1) остаточный доход; 2) наблюдение за поведением членов коллектива; 3) центральное положение, являясь общей стороной в контрактах со всеми ресурсами; 4) независимый пересмотр контрактов с каждым собственником ресурса; 5) продажу своего статуса в контрактных отношениях и участие в доходе. Иначе говоря, наличие центрального агента делает систему взаимоотношений в организации осмысленной и продуктивной, ведь в основе внутренних отношений членов экономической организации заложен принцип соблюдения максимально тесной взаимосвязи между прилагаемыми усилиями по повышению производительности каждого ресурса и получаемого за это вознаграждения. Его нарушение или несоблюдение приводит к сбою в работе всей организации. «Так, при случайном характере вознаграждений без какой-либо связи с производимыми усилиями организация не обеспечит стимулов к производительным усилиям, а в случае отрицательной связи между вознаграждением и прилагаемыми усилиями будет подвержена саботажу» [Alchian, Demsetz, 1972, p. 258]. Как видим, недостаточный учет и контроль за использованием индивидуальных ресурсов и их оплатой, по сути, являются Сциллой и Харибдой, «разрушающими» экономические организации в ходе конкурентной борьбы.

Кооператив как форма коллективного взаимодействия членов в достижении принятых целей тоже является экономической организацией. Однако на этом его сходство с другими экономическими организациями заканчивается, а вот присущие отличия делают его особой, а чаще — уникальной формой взаимодействия членов². В чем же она заключается?

Как следует из сказанного выше, при выстраивании взаимоотношений членов экономической организации важным моментом является наличие в ней собственника с функциями нанимателя и наблюдателя за использованием переданных ему ресурсов, а также закрепленного за ним права установления количественных пропорций между производительностью и вознаграждением каждого члена коллектива.

² Ввиду того что кооператив также является одной из форм экономических организаций, во избежание путаницы в представлениях будем считать кооперативными организациями только те, в которых соблюден основной кооперативный принцип — коллегиальное принятие решений на основе принципа «один член — один голос» вне зависимости от суммы вклада в паевой фонд.

ва. Если в кооперативе взаимоотношения строятся аналогичным образом и его руководителем становится кто-то из его членов (лидер), то отношения между ними, изначально существовавшие согласно уставу по горизонтали «партнер — партнер», переходят в отношения по вертикали «руководитель — подчиненный», а экономические стимулы кооперативного сотрудничества исчезают. Почему? Потому что, следуя выводам А. Алчиана и Г. Демсеца, принуждение членов коллектива руководителем основывается на его праве изменения условий контрактов для ликвидации возможности оппортунистического поведения и/или их наказания, т.е. для их «дисциплинирования» [Alchian, Demsetz, 1972, p. 259]. Функция наблюдателя за деятельностью членов помогает снизить их возможные отлынивания от работы, увеличивая тем самым полезность совместных усилий. Кроме того, руководитель имеет право на остаточный доход, который образован вследствие достижения предельной производительности всех членов коллектива и является его прямым вознаграждением, а также может использоваться при стимулировании отдельных членов за хорошую работу. Но кооператив не принадлежит руководителю, а значит, он не уполномочен увольнять и/или наказывать его членов, как это может иметь место во всех некооперативных организациях (товариществах и обществах); более того, именно члены кооператива имеют право на принятие решений по этим вопросам. Налицо явная коллизия, приводящая к кризису системы единоличного управления кооперативом и эффективности его работы.

Рассмотренные ситуации демонстрируют еще одну сторону проблемы — возможность применения внутреннего экономического механизма некооперативных организаций в кооперативах. Какие из вышеназванных функций могут быть переданы руководителю от членов кооператива для его успешной работы? Ответ — никакие. Если члены организации выбирают кооперативную форму для выстраивания своих взаимоотношений, то их задача состоит в том, чтобы иметь и соответствующий ему экономический механизм! Если этого механизма нет и не существует возможности его создать, то необходимо выбирать другую организационно-правовую форму деятельности. Значит, требуется проведение оценки соответствия выбора кооперативной формы организации и существующих внутренних отношений между его членами. Например, если роль председателя (лидера) в экономической деятельности кооператива является решающей в большинстве вопросов, то можно с большой уверенностью полагать, что внутренний механизм взаимоотношений его членов по отношению к кооперативу выстроен по принципу иерархии «руководитель — подчиненный», что, в свою очередь, будет указывать на существование псевдокооперации. Иными словами, атрибуты (название, устав, направление деятельности и т.д.) будут относиться к кооперативным, а суть внутренних взаимоотношений — нет.

Иерархическая система выстраивания экономических отношений между членами кооператива не может быть реализована без нарушений или отклонений от главных принципов и уставных документов. Следовательно, единственным вариантом контроля должно выступать наблюдение всех за всеми. Этот вывод был сделан еще в ранних работах по сельскохозяйственной кооперации. Например, М. И. Туган-Барановский рекомендовал «ограничение деятельности кооператива ареалом наблюдения членов друг за другом» [Туган-Барановский, 1916, с. 28].

Если закрепленное в законе и уставе равенство членов организации исключает наличие в ней руководителя с правами полного собственника, то каким образом должно осуществляться ее управление? И, главное, какова должна быть система взаимоотношений, в которой решение проблемы соизмеримости затрат и вознаграждений возможно без потери стимулов у ее членов? Единственным вариантом экономического взаимодействия партнеров при условии их равноправия и отсутствия иерархии в управлении коллективной организацией может быть только случай заключения между всеми членами взаимных контрактов. В каждом из контрактов будет прописан порядок разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций, а в совокупности это составит единый механизм регулирования отношений. В такой ситуации все возникающие споры и конфликты могут быть решены в рамках единой организации по принятым и утвержденным всеми ее членами регламентам. Однако проблема состоит в том, что если число заключенных контрактов в организации будет значительным³, то на улаживание конфликтов будет затрачиваться и большее количество времени и ресурсов, что заметно снизит ее эффективность. Выходом из такой ситуации может стать либо решение спорных вопросов, находящихся за рамками заключенных контрактов, либо принятие членами кооператива нормативных актов в отношении процедурных вопросов поиска способов ликвидации конфликтов для тех случаев, которые ранее не были отражены в принятых документах.

При такой системе задача управления кооперативом будет совершенно иной, состоящей в основном в создании возможности согласования стратегий отдельных членов с общей стратегией кооператива. Все вопросы индивидуального взаимодействия членов с кооперативом по экономическим, техническим или иным направлениям будут отражены в контрактах, заключенных между членом кооператива и кооперативом как организацией.

Важными становятся и исполнительные органы кооператива: председатель, правление и исполнительный директор кооператива. Роль председателя в такой системе будет в большей степени сопоставима с функцией главного арбитра, отслеживающего соблюдение правил проведения собрания, голосования и иных атрибутов при поиске решения проблемы либо всеми членами, либо правлением кооператива. Оперативное руководство текущей хозяйственной деятельностью должен осуществлять исполнительный директор — менеджер, задача которого заключается в управлении и организации исполнения обязательств в рамках принятых (утвержденных) регламентов и заключенных договоров. Тогда, в силу того что члены кооператива заинтересованы в положительном результате его работы, качественное исполнение договоров с обеих сторон начинает выступать их общей задачей.

Это принципиальное отличие, потому как выигрыш кооператива не является результатом только управленческих решений его руководства, а в первую очередь зависит от успешной координации деятельности его равноправных членов, действовавших самостоятельно в рамках разработанных правил при реализации

³ Действительно, если принять парные контракты между членами в качестве основы всех взаимодействий в рамках такой организации, то их общее число будет равно $n(n-1)/2$. Уже при минимальной численности членов кооператива (5 человек) количество парных контрактов будет равно 10.

совместных стратегий⁴. Распределение же полученного выигрыша в кооперативе будет качественно отличаться от вознаграждения членов коллектива в некооперативных организациях, где принцип связи предельных затрат с полученным результатом является главенствующим.

Представленные теоретические выкладки призваны показать, что функционирование кооператива отличается от всех некооперативных или псевдокооперативных организаций наличием четко разработанного и принятого самими членами внутреннего экономического механизма в виде правил и регламентов, позволяющего сохранять его устойчивость при различных ситуациях.

Практики функционирования сельскохозяйственных кооперативов: исследование методом анализа иерархий

Обозначив важность отдельных положений в выстраивании кооперативных отношений, проведем небольшое исследование существующих практик функционирования сельскохозяйственных кооперативов в нашей стране. Надо отметить, что теоретическое понимание механизма взаимодействия членов и практическое его исследование — задачи в определенной мере разноплановые. Например, в том понимании, которое было представлено выше, работающий механизм может вполне существовать исключительно в устных договоренностях или, более того, быть настолько латентным, что строиться на внутреннем духе содружества его членов. В силу чего существуют немалые сложности с возможностью его формальной идентификации простым способом, придя в кооператив и попросив документы, в которых описаны правила принятия тех или иных решений членами кооператива. Также сложно получить полную информацию о нем по причине того, что суть внутренних правил взаимодействия зачастую трудно артикулируется и формализуется, а некоторые из них подразумеваются и проявляются только в каких-то определенных специфических случаях, а значит, их обнаружение практически скрыто от изучения. В этой связи методологию и методику изучения надо построить таким образом, чтобы в результате опроса можно было бы получить совокупный результат, отвечающий на главный вопрос о наличии и значении внутреннего экономического механизма при взаимодействии членов кооперативов.

Основным способом изучения сформулированной гипотезы было проведение опросов членов кооперативов методом анализа иерархий (МАИ), который применяется для более тонкого измерения осязаемых и неосязаемых, количественных и качественных факторов, влияющих на принятие управленческих решений. Он

⁴ Для сравнения следует привести слова О. Уильямсона: «Степень иерархичности организации обычно оценивается с точки зрения механизма принятия решений. Там, где ответственность за адаптацию закреплена за одним или несколькими экономическими агентами, степень иерархичности велика. Там же, где, наоборот, аналогичные адаптации предпринимаются индивидуальными агентами либо подлежат коллективному утверждению, степень иерархичности невелика... Если один или незначительное число агентов отвечают за ведение переговоров по всем контрактам, то степень контрактной иерархии велика. Если же вместо этого каждый агент оговаривает условия каждой сделки отдельно, то степень контрактной иерархии мала... При некоторых способах организации — федеративном, коммунальном или типа «группа равных» — нет центрального агента, заключающего контракты, поэтому в данных случаях отношения контрактной иерархии полностью отсутствуют» [Уильямсон, 1996, с. 334–335].

позволяет упорядочить сложный процесс принятия решений и наиболее полно учесть все мнения, разногласия и конфликты интересов участвующих в обсуждении лиц, «взвесить» их ощущения. МАИ учитывает не только математические, но и психологические аспекты выбора. Метод широко применяется для принятия решений государственными структурами, в бизнесе, медицине, оценке недвижимости и других областях человеческой деятельности.

Более подробно МАИ описан в книге его изобретателя Т. Саати [Саати, 1993]. Иногда его называют методом попарных сравнений Саати. В отличие от статистического замера, по которому сила действия факторов на результат определяется путем распределения числа отданных за них голосов респондентов, метод анализа иерархий производит оценку факторов экспертами путем их попарного сравнения. Логика МАИ строится на том, что при отсутствии единых шкал измерения можно использовать качественную оценку для сравнения объектов (например: «равны», «превосходит слабо», «сильно», «очень сильно», «абсолютно»), которая понятна и удобна. В таком случае эксперт дает свою оценку относительно сравниваемых объектов, но в рамках заданной шкалы качественных характеристик. По результатам проведенного сравнения строится матрица ответов, в которой категории заменяются числами. Например, если объект *A* превосходил сильно объект *B*, то в числовом варианте *A* был больше *B* в пять раз. Но верно и обратное, превосходство *B* составляет 1/5 от *A*. Матричные показатели ответов являются исходными данными для расчета относительных оценок сравниваемых объектов. Важный момент применения МАИ при групповом опросе — взвешивание согласованных факторов экспертами, в связи с чем число экспертов слабо влияет на конечные результаты. Кроме того, полученные результаты представляют не оценку доли ответивших на тот или иной вопрос, а оценку предпочтения одного показателя относительно другого.

Использование данного метода в проведенном исследовании диктовалось необходимостью установить степень важности для членов кооперативов отдельных показателей и функций его деятельности. Оценки приоритета, сопоставленные между собой и соотнесенные с целью, позволяют определить, насколько правильно выстроен внутренний механизм взаимодействия членов в кооперативе. Важно обратить внимание на то, что попарное сравнение показателей позволяет более точно оценить их важность между собой с точки зрения эксперта.

Участники экспертного опроса. Предметом нашего исследования было изучение существующего экономического механизма в снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативах. Число таких кооперативов в России неуклонно снижается: с 3158 в 2010 г. до 2040 в 2016 г. Из 2040 кооперативов в базе Росстата о финансовой деятельности предприятий удалось найти только 1210. Из них были выбраны лучшие кооперативы, деятельность которых с 2013 по 2016 г. по основным показателям (прирост прибыли, прирост выручки, прирост собственного капитала и прирост активов) не ухудшалась. Таких кооперативов в конечном счете оказалось 127 (причем у 76 из них рентабельность повысилась, а у 57 — снизилась). В опросе приняли участие 25 членов 16 сельскохозяйственных потребительских кооперативов различной специализации (4 молочных, 4 мясных, 2 зерновых, 6 овощеводческих) Костромской, Пензенской и Ульяновской областей. Эти три области были выбраны не случайно — в них сосредоточено 15 % от всех функционирующих снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов страны. Пензенская

область лидирует по количеству сельскохозяйственных потребительских кооперативов, Ульяновская — по темпам развития кооперации на селе в течение последних трех лет, в Костромской области работает один из самых успешных снабженческо-сбытовых кооперативов России «АгроКострома». Во всех трех областях приняты региональные программы поддержки малых форм хозяйствования и сельскохозяйственной кооперации и созданы условия для их развития, растут финансово-экономические показатели деятельности кооперативов.

Экспертами опроса, проведенного в феврале и мае 2018 г., стали члены эффективно действующих 16 кооперативов из трех указанных областей (12,6 % от лучших сельскохозяйственных потребительских кооперативов России).

Результаты опроса

Прежде чем проводить опрос членов кооператива методом анализа иерархий, мы задавали общий вопрос, касающийся наличия в кооперативе разработанных, принятых и действующих регламентов, регулирующих отношения: а) членов кооперативов между собой; б) между кооперативом и членами. Ответы экспертов показали, что ни в одном из кооперативов такие документы не разрабатывались и не принимались, что еще раз убедило нас в том, что выстроенный экономический механизм взаимоотношений членов обследуемых кооперативов изначально не был формализован и в большей части строился на их предположениях об идеальных и справедливых отношениях между ними.

Вместе с тем обобщенные данные опроса позволили выявить некоторые нюансы, оказывающие несомненное влияние на деятельность организаций, формально называемых потребительскими кооперативами.

Первый блок вопросов был посвящен оценке экспертами кооператива как системы взаимоотношений членов по поводу: а) выполняемых им функций; б) важности основополагающих принципов. Так, на вопрос анкеты: «Сравните, какая функция важнее для кооператива?» предлагались два варианта ответа: «Бизнес (главное — получить прибыль)» и «Социальная (главное — предоставить услуги своим членам)», а также указывались категории превосходства для каждого из показателей. Эксперт должен был выбрать степень превосходства одного показателя (ответа) над другим. Аналогично формулировались ответы и на другие вопросы. Сравнение степеней превосходства показателей экспертов приведено на рисунке.

Полученные ответы участников опроса указывают на явный приоритет в деятельности кооперативов бизнес-функции (71,5 %) над социальной (28,5 %). Следовательно, для них потребительский кооператив, членами которого они являются, — прежде всего источник прибыли (дохода), а не система по оказанию услуг своим членам. По этой причине все последующие вопросы касались только организации бизнеса в кооперативе.

Сложным оказался вопрос о сопоставлении целей кооперирования членов, ведь в литературе по рассматриваемой тематике встречается мнение о важности социальной функции кооперации [Nillson, Kilhen, Norel, 2009]. Респонденты практически уравнивали между собой две разнонаправленные цели — эффективность деятельности кооператива и справедливость в отношении всех его членов. Однако так ли это на самом деле в кооперативах, выяснить точно не удалось.

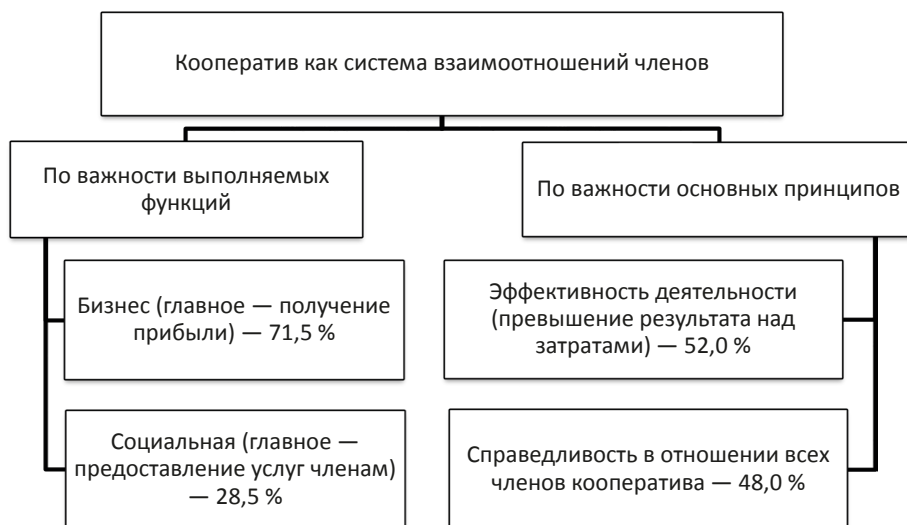


Рисунок. Экспертная оценка кооператива как системы взаимоотношений членов

Второй блок вопросов касался сравнения важности выполняемых функций, способов принятия решений и показателей оценки работы в бизнес-ориентированных кооперативах. Как выяснилось, приоритет имеет организация сбыта продукции (37,5 из 100 %), затем следует обеспечение бизнес-гарантий членам кооператива (26,2%). Организация снабжения кооператива необходимыми ресурсами и обеспечение социальной поддержки членов кооператива имеют примерно одинаковую значимость (18,8 и 17,5 %), исходя из чего можно осторожно предполагать, что основная деятельность потребительских кооперативов, по мнению участников опроса, связана с получением прибыли, а не с выполнением социальных функций.

Далее респондентам предлагалось оценить, какие показатели успешности работы кооператива они считают наиболее важными. Оценочное значение приоритета роста собственного капитала (36,8 %) и полученной прибыли (32,2 %) над объемом предоставленных услуг (19,4 %) и размером выплаченных дивидендов (11,6 %) свидетельствует о важности достижения коллективных результатов над частными. Фактически нами было получено условно-косвенное подтверждение преобладания эффективности над справедливостью, как и при ответах на первый блок вопросов. Иными словами, члены кооператива осознают, что сначала важнее наладить деятельность в целях получения прибыли, а уже потом заниматься ее распределением.

Оценка значимости вариантов принятия решений в кооперативе была относительно предсказуема. Наибольший вес имел ответ «Решение принимается правлением» (44,5 %), так как является основой кооперативного построения. А вот выстроить приоритет между «единоличным решением лидера» (29,6 %) и «установленными правилами» (25,9 %) эксперты не смогли, что свидетельствует о непонимании ими важности внутренних правил для жизни кооператива.

Один из главных вопросов обследования был связан с оценкой условий, влияющих на успешность работы кооператива. Здесь были продемонстрированы самые важные результаты, получившие дальнейшее теоретическое обоснование. Абсолютное превосходство в оценке влияния на результаты деятельности кооперати-

ва роли лидера, его знаний опыта и умения (50,4%) в сравнении с двумя другими очень важными факторами залога его успешной работы (наличием доверия между членами — 24,8% и наличием установленных правил, регулирующих деятельность кооператива и взаимоотношения его членов, — 24,8%) показывает главное: в исследованных кооперативах определенно преобладает иерархическая система в отношениях между руководителем и членами. Ни доверие между членами, ни установленные правила такой роли не играют.

В то же время, согласно опросу, предпочтение в случаях спорных ситуаций или при распределении дохода между членами отдается общему собранию (41,6 и 40,3%) или действующим правилам (33,4 и 39,6%), а при назначении штрафа приоритет — за действующими правилами (39,8%) и общим собранием (33,4%). Удельный вес единоличного мнения руководителя в этих вопросах составляет от 20,1 до 26,9%, т. е. учитывать мнение руководителя при вынесении решения важно, но оно не доминирует. При сравнении двух последних результатов видно, что ответственность за риски за всю экономическую деятельность в этих кооперативах полностью передана руководителю, а вот в дележе полученных результатов готовы участвовать все члены. К тому же в случае спорных ситуаций или назначения штрафа они склонны выносить решение, опираясь на правила или решения общего собрания.

Каким образом можно интерпретировать такие противоречивые результаты? Члены кооператива опираются на решение руководителя кооператива, как когда-то полагались на решение председателя колхоза. Его роль в принятии решений все еще признается основополагающей, но только тогда, когда это не касается личного интереса каждого из членов. В данном случае члены кооператива не хотят делегировать принятие решений кому бы то ни было, а предпочитают руководствоваться четко прописанными правилами, детально проговоренными и зафиксированными после обсуждения на общем собрании. В целом проведенные опросы и сделанные расчеты показывают, насколько слабой и несвязанной в своих элементах является существующая система внутренних отношений в обследованных потребительских кооперативах. Наблюдается, с одной стороны, абсолютное преобладание оценки роли руководителя при пренебрежении доверием между членами, с другой — понимание важности правил и договоренностей при принятии решений в спорных ситуациях, например при распределении дохода и назначении штрафа.

Выводы исследования

1. Проведенное исследование показало, что в рассмотренных кооперативах не существует внутреннего экономического механизма взаимодействия членов между собой, адекватного заявленной кооперативной форме. Отсутствие внутренних формальных правил или договоренностей ведет к тому, что в случае отклонения какого-либо члена кооператива от принятой всеми стратегии в проигрыше (убытке) окажутся все, кроме того, кто отклонился; однако у других членов нет возможности каким-то образом повлиять или исправить сложившуюся ситуацию. Впоследствии, при повторении ситуации, все большее количество членов предпочтут нарушение договоренностей в своих целях. Изначально не договорившись между собой по задачам, целям, правилам кооперации и т. д., члены кооператива начинают вести себя оппортунистически, хозяйственные показатели его деятельности ухуд-

шаются, стимула оставаться в кооперативе в конечном счете не остается. С нашей точки зрения, отсутствие внутреннего экономического механизма взаимодействия членов — одна из главных причин того, почему кооперативы в России создаются, но через некоторое время распадаются. Результаты проведенного опроса не противоречат сформулированной гипотезе о том, что в российских кооперативах из-за отсутствия адекватной их организационной форме экономического механизма, регулирующего взаимодействие членов между собой, происходит потеря устойчивости функционирования. Как известно, за рубежом снабженческо-сбытовая кооперация процветает именно потому, что там существуют четко прописанные и принимаемые всеми членами кооператива горизонтальные контракты [Nillson, Kihlen, Norel, 2011; Bijman, Muradian, Cechin, 2011].

2. Если роль председателя (лидера) в экономической деятельности кооператива является решающей во многих вопросах, то можно с большой уверенностью предполагать, что механизм взаимоотношений выстроен по принципу иерархии «руководитель — подчиненный». Это противоречит сути кооператива. Кроме того, экономические интересы кооператива как организации начинают довлеть над интересами его членов, а руководство кооператива вступает на путь преследования собственных целей, не считаясь с изначальной идеей объединения.

3. Поскольку кооператив — не обычная фирма, то доверие между его членами, подкрепляемое выработанными в процессе взаимодействия регламентами, играет для него более значимую роль, чем сильный менеджмент

4. В успешных и долгоживущих кооперативах должны быть разработаны и приняты внутренние формальные и/или неформальные правила, регулирующие взаимодействие членов при осуществлении операций между ними и кооперативом. Они еще более важны для выработки и принятия решений в конфликтных или спорных ситуациях. Умение найти компромисс в решении спорных вопросов — основная задача функционирования любого кооператива.

Таким образом, современные сельскохозяйственные потребительские кооперативы в России чаще всего управляются как иерархические структуры, а не как гибрид⁵, что противоречит самой их сути. Именно поэтому они либо полностью перестают работать в форме кооператива, либо трансформируются в иной организационно-правовой тип фирмы.

Указывая на сложности кооперации, Э. Мулен писал: «Кооперация — хрупкое предприятие. Она уязвима по крайней мере в двух направлениях. Во-первых, каждый агент должен осознавать, что в отношении него поступают справедливо, т. е. что он получает справедливую долю кооперативной прибыли. Это гарантирует консенсус (согласие) кооперирующихся агентов, если какой-то агент или группа не признает правила дележа, то консенсус разрушается... Другая угроза устойчивости кооперации — низкие доходы. Если прибыль от кооперации по сравнению с ситуацией без кооперации слишком мала, то вряд ли кто-то сочтет кооперацию разумной. Если доходы от кооперации вообще отрицательны, то кооперация обречена на развал» [Мулен, 1991, с. 40]. Этот вывод подтверждается и дальнейшими исследо-

⁵ Согласно Р. Коузу и О. Уильямсону, существуют только три способа управления транзакционными издержками [Коуз, 1995; Уильямсон, 1996]. О том, почему с этой точки зрения кооператив выбирает гибридный, а не иерархический способ управления, писали К. Менар [Menard, 1996], И. Котляров [Котляров, 2016] и Г. Калягин [Калягин, 2016].

ваниями отечественных авторов [Антонова и др., 2017; Ануфриева, Сурков, 2017; Соболев, 2017]. Как преодолеть угрозу устойчивости кооператива? Какие правила должны быть приняты для его эффективного функционирования? На эти вопросы еще предстоит ответить. В настоящей статье сделан только первый шаг в данном направлении.

Государству важно понимать проблему устойчивости кооперативов и не рассчитывать на то, что весь комплекс возникающих проблем можно решить только путем дискретной выдачи грантов, следовательно, ему необходимо сосредоточиться на консультационно-разъяснительной работе и распространении успешного опыта пилотных региональных проектов.

Литература

- Антонова М. П., Хайман В., Скоморохов С. Н., Байман И., Нигматуллина Л. Г. (2017) Мотивы сельхозтоваропроизводителей кооперироваться в потребительские кооперативы. *Научные труды международной научно-практической конференции*; под ред. И. Т. Насретдинова. М.: Канцлер. С. 21–25.
- Ануфриева А. В., Сурков И. М. (2017) Кооперация в аграрной сфере: сущность, специфика, принципы. *Вестник Воронежского государственного аграрного университета*. Т. 54, № 3. С. 179–186.
- Егоров Е. В., Штоль М. В., Иншаков А. А. (2018) Противоречия в кооперации: тупик или развитие. *Вопросы экономики и права*. Т. 121, № 7. С. 45–52.
- Калягин Г. В. (2016) Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход: учебное пособие. М.: Проспект. 160 с.
- Конюховский П. В., Маслова А. С. (2013) Теория игр: учебник для бакалавров. М.: Юрайт. 252 с.
- Когляров И. Д. (2016) Эволюция подходов к пониманию природы хозяйственной ячейки. *Вестник Московского университета*. Серия 6. Экономика. № 5. С. 3–24.
- Коуз Р. (1995) *Природа фирмы*. СПб.: Экономическая школа. С. 11–32.
- Мартыанов В. С. (2018) Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности. *Journal of Institutional Studies*, vol. 10, no. 1, pp. 41–58.
- Мулен Э. (1991) *Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели*. Пер. с англ. М.: Мир. 464 с.
- Мулен Э. (1985) *Теория игр с примерами из математической экономики*. Пер. с франц. М.: Мир. 125 с.
- О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2016 году*. (2018) М.: ФГБНУ «Росинформагротех». Вып. 4. 328 с.
- Орехова С. В. (2018) Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 4, pp. 106–122.
- Пахомова Н. В. (2007) Теория фирмы в контексте современного экономического образования. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия Экономика. Вып. 1. С. 141–158.
- Петросян Л. А., Зенкевич Н. А., Шевкопляс Е. В. (2012) *Теория игр*. СПб.: БХВ-Петербург, 432 с.
- Саати Т. (1993) *Принятие решений. Метод анализа иерархий*. Пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь. 278 с.
- Сарайкин В. А., Янбых Р. Г. (2017) Оценка деятельности сектора сельскохозяйственных потребительских кооперативов на основе анализа показателей финансовой отчетности. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. № 12. С. 59–64.
- Соболев А. В. (2017) Кооперативы: преимущества и ограничения. *Кооперация и социальная экономика: наука и практика*. М.: Канцлер. С. 165–170.
- Туган-Барановский М. И. (1916) *Социальные основы кооперации*. Моск. гор. нар. ун-т им. А. Л. Шанявского. М.: Типолитограф. т-ва И. Н. Кушнерев и К°. 521 с.
- Уильямсон О. И., Уинтер С. Дж. (2001) *Природа фирмы*. Пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. В. Г. Гребенников. М.: Дело. 360 с.
- Уильямсон О. (1996) *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация»*. СПб.: Лениздат. 702 с.
- Хикс Д. (2003) *Теория экономической истории*. Пер. с англ. Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Нуреева. М.: НП «Журнал Вопросы экономики». 224 с.

- Alchian A., Demsetz H. (1972) Production, Information costs and Economic Organization. *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777–795.
- Bijman J., Muradian R., Cechin A. (2011) Agricultural cooperatives and value chain coordination. Helmsing A. H. J., Vellema S. *Value chains, inclusion and endogenous development. Contrasting theories and realities*. Oxford: Routledge. P. 82–101.
- Hernandez-Espallardo M., Arcas-Lario N., Marcos-Matas G. (2013) Farmers' satisfaction and intention to continue membership in agricultural marketing cooperatives: neoclassical versus transaction cost considerations. *European Review of Agricultural Economics*, no. 40, vol. 2, pp. 239–260.
- Menard C. Cooperatives: hierarchies or hybrids? (2006) Eds K. Karantininis & J. Nilsson. *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*. Springer Academic Publishers. Printed in the Netherlands. 181 p.
- Nilsson J., Kilhen A., Norel L. (2009) Are Traditional Cooperatives an Endangered Species? About Shrinking Satisfaction, Involvement and Trust. *International Food and Agribusiness Management Review*, vol. 12, no. 4, pp. 101–122.
- Sobolev A., Kurakin A., Pakhomov V., Trotsuk I. (2018) Cooperation in rural Russia: past, present and future. *Мир России: Социология, этнология*. Т. 27, № 1. С. 65–89.

Статья поступила в редакцию 26.09.2018

Статья рекомендована в печать 14.02.2019

Контактная информация:

Валерий Александрович Сарайкин — д-р экон. наук; svalera@viapi.ru

Янбых Рената Геннадьевна — д-р экон. наук, чл.-корр. РАН; yanbykh@mail.ru; ryanbykh@hse.ru

Sustainability analysis of the cooperative form in Russian agrarian sector under institutional theory of the firm context

V. A. Saraikin¹, R. G. Yanbykh²

¹ Nikonov's Russian Institute for Agrarian Issues — the branch of State Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Territories, 21/6, Bolshoy Kharitonievsky per., Moscow, 105064, Russian Federation

² Institute of Agrarian Research of National Research University "Higher School of Economics", 18, Myasnitskaya ul., Moscow, 101000, Russian Federation

For citation: Saraikin, V. A., Yanbykh, R. G. (2019) Sustainability analysis of the cooperative form in Russian agrarian sector under institutional theory of the firm context. *St Petersburg University Journal of Economic Studies*, vol. 35, issue 2, pp. 251–268. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2019.204> (In Russian)

Development of agricultural cooperation is called among the most priority directions of support of SME in agro industrial complex not the first year. There is the fourth year of implementation of grant support of agricultural consumer cooperatives (ACC), annual plans for creation of new ACC are imposed, actions of regional programs of development and support of agricultural cooperation are complemented. However results of activity of agricultural cooperatives remain very modest — the quantity and economic turnover of ACC steadily decreases, and the share of the agricultural products sold by small farms through ACC makes no more than 1%. It is inexplicable for an agrarian complex of the country where farms of small business produce from 30 to 45% of all agricultural production. Among large integration schemes with participation of agricultural enterprises and other big types of farms the cooperative form in general is a big rarity. As cooperative is not the usual firm, the trust between members supported by the regulations developed plays rather large role, than strong management and without it the cooperative gradually turns into hierarchical structure. Surveys and calculations made by means of a method of the analysis of hierarchies conducted in three Rus-

sian regions show how weak and untied the existing system of the internal relations in consumer cooperatives is. Rural businessmen don't catch a difference between cooperative and private form of ownership and at the initial stage of work of cooperative agree to delegate all decision-making stuff. However in the process of activity cooperative members begin to have questions demanding acceptance of joint decisions. At this stage cooperative members have to learn how to find good solution among themselves and to develop the set of the norms and rules allowing cooperative to work effectively for their advantage, or to think of other form of relationship within not cooperative firm.

Keywords: the theory of firm, the concept of trust, the theory of game approach, agricultural, SME in agriculture, members of cooperative.

References

- Alchian A., Demsetz H. (1972) Production, Information costs and Economic Organization. *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777–795.
- Antonova M., Heiman V., Skomorokhov S., Bijman J., Nigmatullina L. (2017) Motivi selkhozproizvoditelei kooperirovat'sia v potrebitel'skie kooperativi [Motives of the agricultural producers to cooperate in consumer cooperatives]. *Sovremennii issledovaniia osnovnykh napravlenii gumanitarnykh i estestvennykh nauk*. Ed. I. T. Nasretidinov [Contemporary research of main directions in humanitarian and natural sciences]. Moscow, Russian University of cooperation, pp. 21–25. (In Russian)
- Anufrieva A. V., Surkov I. M. (2017) Kooperatsiia v agrarnoi sfere: sushchnost', specifika, printsipi [Cooperation in agrarian sphere: essence, specifics and principles]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* [Proceedings of the Voronezh State University], vol. 54, no. 3, pp. 179–186. (In Russian)
- Bijman J., Muradian R., Cechin A. (2011) Agricultural cooperatives and value chain coordination. Helmsing, A. H. J., Vellema, S., eds. *Value chains, inclusion and endogenous development. Contrasting theories and realities*. Oxford, Routledge, pp. 82–101.
- Coase R. (1995) *Priroda firmi* [The nature of the firm]. Transl. from English. Ed. V. M. Gal'perin. St Petersburg, Ekonomicheskaiia shkola, Seriia "Vekhi ekonomicheskoi zhizni", pp. 11–32. (In Russian)
- Egorov E. V., Shtol' M. V., Inshakov A. A. (2018) Protivorechiia v kooperatsii: tupik ili razvitiie [Contradictions in cooperation: deadlock or development]. *Voprosy ekonomiki i prava* [Issues of economics and Law], no. 7, vol. 121, pp. 45–52. (In Russian)
- Hernandez-Espallardo M., Arcas-Lario N., Marcos-Matas G. (2013) Farmers' satisfaction and intention to continue membership in agricultural marketing cooperatives: neoclassical versus transaction cost considerations. *European Review of Agricultural Economics*, no. 40, vol. 2, pp. 239–260.
- Hicks J. Teoriia ekonomicheskoi istorii [The theory of economic history]. (2003) Transl. from English. Ed. and intro by R. M. Nureev. Moscow, NP "Zhurnal Voprosy Ekonomiki". 224 p. (In Russian)
- Kalyagin G. V. (2016) *Konkurentosposobnost' kooperatsii v perekhodnoi ekonomike* [Competitiveness of cooperation in transition economy: institutional approach]. Manual. Moscow, Prospect. 160 p. (In Russian)
- Kotlyarov I. D. (2016) Evoliutsiia podkhodov k ponimaniu prirodi khozyaistvennoi yacheiki [Evolution of the approaches to understanding of economic unit]. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Seriia 6. Ekonomika* [Proceedings of the Moscow University. Series 6. Economics], no. 5, pp. 3–24. (In Russian)
- Konyukhovskii P. V., Maslova A. S. (2013) *Teoriya igr* [The Theory of Games]. M., Yurait. 252 p. (In Russian)
- Martyanov V. S. (2018) Institutsional'noe doverie kak ekonomicheskii resurs: stimuli i prepyatstvia effektivnosti [Institutional Trust as an Economic Resource: stimulus and barriers]. *Journal of Institutional Studies*, vol. 10, no. 1, pp. 41–58. (In Russian)
- Moulin H. (1991) *Kooperativnoie prinyatie reshenii: Aksiomi i modeli* [Axioms of cooperative decision-making]. Transl. from English. Moscow, Mir. 464 p. (In Russian)
- Moulin H. (1985) *Teoriia igr s primerami iz matematicheskoi ekonomiki* [The Game Theory with the Examples from Mathematical Economics]. Transl. from French. Moscow, Mir. 121 p. (In Russian)
- Ménard C. (2007) Cooperatives: hierarchies or hybrids? Eds K. Karantininis & J. Nilsson. *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry*. Dordrecht, Springer, pp. 1–17.
- Nilsson J., Kilhen A., Norel L. (2009) Are Traditional Cooperatives an Endangered Species? About Shrinking Satisfaction, Involvement and Trust. *International Food and Agribusiness Management Review*, vol. 12, no. 4, pp. 101–122.

- O sostoianii sel'skikh territorii v Rossiyskoy Federatsii v 2016 godu (2018) [On the state of rural areas in the Russian Federation in 2016]. Moscow, FGBNU "Rosinformagrotekh", vol. 4. 328 p. (In Russian)
- Orekhova S. V. (2018) Institucional'nie faktori vybora resursnoi strategii predpriyatiya [Institutional factors of choice of resource strategy of the enterprise]. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 4, pp. 106–122. (In Russian)
- Pakhomova N. V. (2007) Teoria firmi v kontekste sovremennogo ekonomicheskogo obrazovaniia [The theory of firm in the context of modern economic education]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta [St Petersburg University Journal of Economic Studies]*, Series 5. Economics, vol. 1, pp. 141–158. (In Russian)
- Petrosyan L. A., Zenkevich N. A., Shevkoplyas E. V. (2012) *Teoriya igr [The Theory of Games]*. St Petersburg, BHV-Petersburg. 432 p. (In Russian)
- Saati T. (1993) *Priniatie reshenii. Metod analiza ierarkhii [Decision-making. Method of Analysis of Hierarchies]*. Transl. from English of R. G. Vachnadze. Moscow, Radio i sviaz'. 278 p.
- Saraykin V. A., Yanbykh R. G. (2017) Otsenka deyatelnosti sektora sel'skokhoziaistvennikh potrebitel'skikh kooperativov na osnove analiza pokazatelei finansovoi otchetnosti [Evaluation of the activity of the sector of agricultural service cooperatives on the base of analysis of financial indicators]. *Ekonomika sel'skokhoziaistvennikh i pererabativaiushchikh predpriatii [Economics of agricultural and processing enterprises]*, no. 12, pp. 59–64. (In Russian)
- Sobolev A. V. (2017) Kooperativi: preimushchestva i ogranicheniia [Cooperation: advantages and limitations]. *Kooperatsiia i sotsial'naya ekonomika [Cooperation and social economics]*. Moscow, Kanzler, pp. 165–170. (In Russian)
- Sobolev A., Kurakin K., Pakhomov V., Trotsuk I. (2018) Cooperation in rural Russia: past, present and future. *Mir Rossii: Sociologiya, etnologiya [The world of Russia: sociology, ethnology]*, vol. 27, no. 1, pp. 65–89.
- Tugan-Baranovskii M. I. (1916) *Sotsial'niye osnovi kooperatsii [Social grounds of cooperation]*. Moscow, Mosk. Gor. Nar. Univ. A. L. Shanyavskogo: tipolitogr. T-va I. N. Kushnerev i K°. 521 p. (In Russian)
- Williamson O. (1996) *Ekonomicheskie instituti kapitalizma: firmi, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiia [Economic institutes of capitalism: firms, markets, relational contracting]*. St Petersburg, Lenizdat. 702 p. (In Russian)
- Williamson O., Winter S. J. (eds.) (2001) *Priroda firmi [The Nature of Firm]*. Ya. Kazhdan M. English transl.; Grebennikov V. G. Russian ed. Moscow, Delo. 360 p. (In Russian)

Received: September 26, 2018

Accepted: February 14, 2019

Author's information:

Valery Saraikin — Dr. Econ, associate professor; svalera@viapi.ru

Renata Yanbykh — Dr. Econ., corr-memb. of RAS; yanbykh@mail.ru; ryanbykh@hse.ru