

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. М.В. ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Г.В. Калягин

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
КООПЕРАЦИИ
В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ:
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД**

Учебное пособие

Рекомендовано
Учебно-методическим объединением по классическому
университетскому образованию
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим специальностям



МОСКВА
ИНФРА-М
2004

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

К17

К17

Калягин Г.В.

Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 160 с. — (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

ISBN 5-16-001794-1

В учебном пособии приведены основные принципы кооперативного движения, рассмотрены кооперативный контрактный процесс и влияние на эту контрактацию кооперативной идеологии, выполнен транзакционный анализ кооперативной собственности. Также уделено внимание проблемам создания и ликвидации кооперативных предприятий, институциональным предпосылкам развития кооперации в переходной российской экономике.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям.

Подготовлен при содействии НФПК — Национального фонда подготовки кадров в рамках Программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» инновационного проекта развития образования.

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 5-16-001794-1

© Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2004

© Оформление. Издательский Дом «ИНФРА-М», 2004

Уважаемый читатель!

Настоящее учебное пособие выходит в рамках серии «Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова», венчающей многолетние усилия коллектива факультета по обновлению содержания и структуры университетского экономического образования.

Переход страны к рынку потребовал пересмотра профессии экономиста, освоения и применения невостребованных ранее знаний, известных, может быть, лишь ограниченному кругу критиков «буржуазной» экономической мысли.

Для обогащения содержания экономического образования путем включения в него новых экономических дисциплин и обновления ряда традиционных нужно было переобучить преподавателей и решить проблему учебников. Первые попытки включения в учебные планы новых дисциплин показали невозможность этого в рамках одной ступени, поэтому, обновляя содержание, пришлось попутно решать проблему перевода обучения на двухступенчатую систему.

Истекшие 10 с небольшим лет — это годы освоения технологии двухступенчатого образования «бакалавр—магистр», которое факультет осуществляет без параллельной подготовки специалистов. Присоединение страны к Болонскому процессу сделало этот переход необратимым.

Все эти годы велась переподготовка преподавательского корпуса: благодаря программам международного сотрудничества около 160 преподавателей факультета в среднем не меньше двух раз стажировались в лучших зарубежных университетах.

Что касается учебников, то первые годы приходилось использовать лучшие зарубежные учебники, многие из которых были переведены преподавателями на русский язык. Сейчас пришло время готовить качественные отечественные учебники. Преподавательский корпус имеет возможность создавать оригинальные учебники и учебные пособия, подготовленные с учетом опыта преподавания и дифференцированные по уровню подготовки

слушателей (учебники для программ бакалавров и учебники для программ магистров).

Решению этой задачи способствовало и участие факультета в Инновационном проекте Министерства образования РФ, финансируемом Всемирным банком. Непосредственным исполнителем проекта стал Национальный фонд подготовки кадров.

Благодаря этому проекту факультет в течение трех лет осуществил свой проект «Совершенствование высшего экономического образования в МГУ», в результате чего преподаватели экономического факультета подготовили 74 учебника и учебных пособий по основным дисциплинам, формирующим профессии экономистов и менеджеров.

Мы считаем, что данные учебники в полной мере отражают наиболее важные достижения университетской экономической мысли, необходимые для полноценной подготовки экономистов и управленцев высшего звена.

Сейчас на экономическом факультете МГУ обучается более 3000 студентов, факультет располагает самой большой в стране магистратурой по экономике, наибольшим числом аспирантов по экономическим специальностям. Образовательное «поле» насчитывает более 300 общих дисциплин и специальных курсов. Часть общих курсов представлена в данной серии учебников.

Коллектив факультета с благодарностью примет замечания и предложения относительно улучшения предложенной серии учебников.

В.П. Колесов

декан экономического факультета

МГУ им. М.В. Ломоносова

профессор, доктор экономических наук

Глава 1

ПОНЯТИЕ КООПЕРАТИВА. КЛАССИФИКАЦИЯ КООПЕРАТИВОВ

1.1. КООПЕРАЦИЯ В ИСТОРИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ. ПОНИМАНИЕ СУЩНОСТИ КООПЕРАЦИИ КЛАССИКАМИ КООПЕРАТИВНОЙ МЫСЛИ

Общепризнанным родоначальником как кооперации, так и кооперативной мысли является Роберт Оуэн (1771–1858). Хотя идеям его не суждено было воплотиться в практические дела, кооперативная теория с того времени развивалась и развивается достаточно бурно, переживая подъемы и спады. Однако думается, что теория кооперации будет существовать и развиваться до тех пор, пока существует само это экономическое явление.

Важнейшую роль в развитии кооперативной теории XIX в. сыграл французский исследователь и организатор кооперативного движения Шарль Жид (1847–1932). Правильнее было бы назвать его теоретиком и даже апологетом не кооперации вообще, а только одного из ее направлений – потребительской кооперации.

Экономическое устройство современного ему общества представлялось французскому ученому крайне несовершенным. Это несовершенство он видел, в первую очередь, в антагонизме между производством и потреблением, между производителем и потребителем, а проявлениями этого антагонизма Жид считал «фальсификацию товаров, коммерческую ложь, рекламу, столь же дорогостоящую, сколь и обманчивую, подряды, наглую спекуляцию, ожесточенную конкуренцию, борьбу за жизнь, беспощадную войну, и это “горе побежденным”, ставшее теперь экономическим прави-

лом» [Жид Ш., 1909, с. 96]. Выход же из этой прискорбной ситуации французский профессор видел в том, чтобы производство служило потреблению «на тех же основаниях, как руки служат желудку» [Жид Ш., 1909, с. 87]. Иными словами, когда общественное производство будет находиться в руках потребителей, описанный выше антагонизм сам собой исчезнет, так как «потребители... не могут иметь интересов, враждебных им самим: у них только один интерес, один и тот же для всех: добыть как можно больше жизненных благ с возможно меньшими издержками: и этот интерес — не что иное, как интерес всего общества в целом, всего человечества» [Жид Ш., 1918, с. 68].

Единственным способом для потребителей захватить экономическую власть является, по мнению Жиды, потребительская кооперация. Этот захват власти должен произойти в три этапа. На первом потребители должны «объединиться между собой, образовать компактную массу, отчислять, по возможности, наибольшую часть доходов на устройство оптовых магазинов и делать закупки в большом масштабе» [Жид Ш., 1909, с. 93]. На втором этапе потребительские общества должны создать свое перерабатывающее производство, а на третьем — собственную добывающую промышленность.

Таким образом, в перспективе общества потребителей становятся единственными обладателями экономической власти, уничтожая прибыли как оптовых торговцев, так и всех фабрикантов. В результате потребители осуществляют, с одной стороны, идеал всех социалистов, а с другой — идеал либеральных экономистов («такой экономический строй, в котором господство свободной конкуренции в конце концов сводит прибыль к нулю» [Жид Ш., 1917б, ч. 2, с. 45]).

Осуществление такой программы общественного переустройства не оставляет места революционным преобразованиям общества: «Мы... думаем, что истинным результатом кооперации будет бесполезность революции» [Жид Ш., 1909, с. 79]. Кроме того, Жид весьма скептически относится к перспективам производственной кооперации, и если в обществе станет господствовать режим, основанный на производственной кооперации, то труд и капитал просто поменяются местами: первый станет получать прибыль, а второй «будет низведен до роли простого наемника» [Жид Ш., 1918, с. 72]. При этом сохранится существующий антагонизм между производством и потреблением.

Итак, по Ш. Жиду, истинная цель кооперации заключается в том, чтобы «мирным, но радикальным образом видоизменить су-

шествующий экономический режим путем передачи прав собственности на орудия производства, а вместе с тем и экономического преобладания из рук производителей, обладавших ими до сих пор, в руки потребителей» [Жид Ш., 1918, с.79–80].

Общепризнанным авторитетом в области кооперативной теории конца XIX – начала XX в. был наш соотечественник М.И. Туган-Барановский (1856–1919). Хотя Туган-Барановский и считал потребительскую кооперацию высшей формой кооперации вообще (см. [Туган-Барановский М.И., 1989, с. 95]), он в отличие от Ш. Жиды видел те естественные пределы, которые ограничивают развитие этого вида хозяйственной активности людей и не позволяют ему, как полагал французский исследователь, вытеснить все другие виды хозяйственной активности, даже в отдаленной перспективе.

Во-первых, далеко не все индивиды обладают достаточными побудительными мотивами для того, чтобы стать членами потребительского общества. Более того, далеко не всякий индивид, даже располагающий таким мотивом, может быть полезен потребительскому движению. «Полезным членом потребительского общества может быть только тот, кто располагает определенным, регулярным и не совсем незначительным доходом... Поэтому беднейшие элементы современного общества так же мало пригодны для потребительской кооперации, как и более богатые» [Туган-Барановский М.И., 1989, с. 152].

Во-вторых, Туган-Барановский обратил внимание на тот факт, что жизнеспособность кооператива зависит от характера связей внутри группы: чем лучше люди знают друг друга, чем ближе их интересы, тем устойчивее потребительский кооператив. В свою очередь, степень общности интересов зависит от размеров группы, поэтому «кооперативные деревья не растут до неба».

В-третьих, «по самому существу потребительская кооперация может захватывать в данной стране только те отрасли хозяйства, в которых изготавливаются продукты, предназначенные для потребления внутри страны, но отнюдь не отрасли промышленности, работающие для экспорта» [Туган-Барановский, 1989, с.155].

В-четвертых, потребителям, по мнению Туган-Барановского, не нужны средства производства, а число производственных предприятий, принадлежащих потребительским кооперативам, сравнительно невелико. Так как с развитием капитализма доля средств производства в хозяйственной структуре возрастает, то, соответственно, снижается роль потребительской кооперации.

В-пятых, с развитием капитализма также возрастают роль и удельный вес производства общественных благ, что также снижа-

ет значение потребительской кооперации. «...Железная дорога только для надобностей членов потребительского общества была бы экономической нелепостью — по такой дороге было бы слишком мало движения, и стоимость транспорта достигла бы чудовищных размеров» [Туган-Барановский М.И., 1989, с. 156].

Еще более пессимистично Туган-Барановский оценивает перспективы развития производственной кооперации в ее самой законченной форме — в форме производительных артелей. Во-первых, такая форма кооперации неизбежно сталкивается с серьезными трудностями в сфере коммерческих операций, так как артель «не имеет никакой свободы в выборе профессионала и должна довольствоваться персоналом, которым являются члены артели» [Туган-Барановский, 1989, с. 200]. Однако, если с организацией производства рабочие-кооператоры знакомы, «то этого отнюдь нельзя сказать относительно коммерческих отношений предприятия» [Туган-Барановский М.И., 1998, с. 362–363].

Во-вторых, по мнению Туган-Барановского, при переходе права управления на предприятии к тем, кто на нем работает, с одной стороны, усиливается мотивация и, соответственно, возрастает производительность труда, однако, с другой — у рабочих-кооператоров возрастают стимулы к отлыниванию, и далеко не во всех случаях первая тенденция оказывается преобладающей.

В-третьих, производительная артель не в состоянии, в подавляющем большинстве случаев, адекватно реагировать на рыночные сигналы, сохраняя при этом свой кооперативный характер. С одной стороны, при плохой конъюнктуре артель не может избавиться от излишних рабочих рук, так как невозможно уволить собственников. С другой стороны, «преуспевающая артель не может расширять своих оборотов путем привлечения в свой состав новых рабочих в качестве полноправных членов. Новые рабочие силы неизбежно должны стать в положение наемных рабочих по отношению к хозяевам артели» [Туган-Барановский М.И., 1989, с. 205], а значит, производительной артели трудно сохранить свой кооперативный характер в условиях благоприятной конъюнктуры.

Наконец, в-четвертых, производительная артель почти наверняка столкнется с нехваткой капитала.

Таким образом, «производительные артели в среде развитого капиталистического хозяйства стоят... перед дилеммой — или гибели (что является их обычной участью), или превращения в предприятие более или менее капиталистического типа» [Туган-Барановский М.И., 1998, с. 365].

Иными словами, хотя М.И. Туган-Барановский и был убежденным сторонником развития кооперации, однако он считал, что кооперативный идеал, каковым является общество, построенное целиком на кооперативных принципах, никогда не может быть достигнуто.

Во второй половине XX столетия центр тяжести кооперативных исследований смещается от потребительской к производственной кооперации. Эта тенденция сохраняется и в настоящее время. В частности, представляют интерес концепция равноправного участия и основанная на ней «модель гуманной демократической экономики» чехословацкого экономиста Отто Шика [см. Šik O., 1985—1987; Шик О., 1990]. Современный капитализм, по мнению Шика, отделяет собственность на капитал от функции капитала, поэтому преимущества частной собственности, свойственные прошлым десятилетиям, перестают быть столь значимыми и актуальными. Альтернативой традиционным капиталистическим фирмам Шик представляет фирмы равноправного участия, важнейшим отличительным признаком которых является нейтрализация капитала: «Под нейтрализацией капитала мы понимаем реформу собственности, ликвидирующую такое положение вещей, при котором собственниками капитала являются отдельные индивидуумы. В результате реформы субъектом собственности станет производственный коллектив существующей или организующейся фирмы. Коллектив, обладающий распорядительным правом над имуществом, не получает права делить капитал между своими членами. Им распоряжается, согласно уставу, избранная коллегия. Она распоряжается имуществом на началах попечительства и передает его руководству предприятия для продуктивного использования. Так исключается право отдельных индивидов распоряжаться капиталом, равно как и накапливать капитал» [Šik O., 1985, S. 69].

С другой стороны, материальная заинтересованность в такой компании достигается тем, что доходы, в отличие от собственности, распределяются между ее владельцами. «Если разделение прибыли между рабочими предприятия контролируется их представителями, и если трудящимся, в качестве дохода, отчисляется определенный процент, то отчужденность от прибыли постепенно может быть преодолена» [Šik O., 1987, S. 184].

Очевидно, что система равноправного участия может быть эффективна лишь в крупных акционерных обществах, где руководство осуществляют наемные менеджеры: именно здесь выгоды от

повышенной мотивации наемных работников (а речь идет именно об этом) наиболее ошутимы.

Интересно, что сам Шик противопоставляет свою компанию равноправного участия традиционному производственному кооперативу, так как под последним он понимает компании, капитал которых может быть разделен между членами кооператива. Однако практика функционирования производственной кооперации в XX в. показывает, что в большинстве случаев имеют место ограничения такого разделения, ограничения прав кооператоров на капитальную ценность принадлежащей им доли кооперативной собственности. Это, в частности, имеет место в самом известном из существующих сегодня кооперативных объединений – в Мондрагонской группе (см. [Bradley K., Gelb A., 1980; Whyte W.F., Whyte K.K., 1988; Колганов А.И., 1993]). Поэтому представляется вполне оправданным отнесение фирмы равноправного участия О. Шика к числу производственных кооперативов.

Кроме исследований, отстаивающих эффективность производственной кооперации в современной капиталистической хозяйственной системе, во второй половине XX в. появились теоретические концепции, доказывающие принципиальную неэффективность производственной кооперации и коллективной собственности. Наиболее известная из таких концепций – теория самоуправляющейся фирмы Б. Уорда, представленная им в ставшей классической статье *The Firm in Illyria: Market Syndicalism* (см. [Ward B., 1958]).

Так как целью самоуправляющейся фирмы является максимизация дохода каждого ее участника, а сам этот доход складывается из предпринимательской прибыли и заработной платы, то предпринимательский интерес владельцев такой фирмы приходит в противоречие с их интересами как наемных работников – получателей заработной платы. С этим противоречием связан целый ряд моментов, определяющих сравнительную неэффективность самоуправляющейся фирмы в конкурентной среде. Во-первых, стремление к максимизации дохода на одного работника заставляет старых членов производственного кооператива препятствовать вступлению в него новых кооператоров, даже когда рыночная конъюнктура благоприятствует расширению производства. Во-вторых, самоуправляющейся фирме свойственно постоянное недоинвестирование, так как максимизирующие свой доход кооператоры будут направлять неоправданно высокие суммы на увеличение оплаты своего труда. В-третьих, первые две

причины с неизбежностью приводят к низкой эластичности кривой предложения самоуправляющейся фирмы. Более того, для кривой предложения такой фирмы с какого-то момента вообще свойствен отрицательный наклон. Наконец, процесс коллективного принятия решений связан с высокими управленческими издержками, что еще более увеличивает неэффективность самоуправляющейся компании¹.

Теория Б. Уорда получила свое развитие в трудах целого ряда экономистов неоклассического направления (см. [Poroush J., Kahana N., 1980; Miyazaki H., 1984; Miyazaki H., Neary H., 1983; Neary H., 1985; Hey J.D., 1981; Landsberger M., Subotnik A., 1981]). Однако, с другой стороны, ограниченность этой концепции видна невооруженным взглядом, более того, опыт многих производственных кооперативов и, в частности, опыт Мондрагонской группы «не подтверждает неоклассическое утверждение о неадекватном (ошибочном) поведении самоуправляющейся фирмы в ответ на изменение спроса» [Флакиерски Х., 1998, с.100].

Наиболее известной работой, авторы которой отстаивают прямо противоположную точку зрения на перспективы самоуправляющейся фирмы, по-прежнему остается книга Ярослава Ванека *The General Theory of Labor-Managed Market Economies* [Vanek J., 1970].

Исследование Ванека позволило выявить целый ряд преимуществ, которыми располагают управляемые трудом (*labor-managed*) компании перед традиционными капиталистическими фирмами.

Во-первых, в условиях монополии, олигополии или монополистической конкуренции в отрасли, состоящей из таких компаний, уровень цен будет ниже, чем в частнопредпринимательской экономике, а объем производства соответственно выше. Иными словами, величина общественных омертвленных затрат² в управляемой трудом монополистической или олигополистической отрасли будет ниже, чем в условиях традиционной капиталистической экономики. С этим, кроме всего прочего, связано уменьшение потерь общественного благосостояния от олигополистической конкуренции.

¹ Более подробно концепция Б. Уорда будет рассмотрена далее.

² «Омертвленные затраты – потери благосостояния, соответствующие уменьшению величины премии потребителя и ренты производителя по сравнению с их величиной в условиях равновесия на конкурентном рынке» [Шаститко А.Е., 2000а].

Во-вторых, для управляемой трудом экономики свойствен более быстрый и легкий вход в отрасль, т.е. общественное благосостояние выигрывает от отсутствия входных барьеров.

В-третьих, доходы работников в управляемой трудом фирме гораздо менее жестки, по сравнению с фирмой, управляемой капиталом. А это, в свою очередь, предопределяет меньшую подверженность управляемой трудом экономики инфляционным колебаниям в долгосрочном плане.

Наконец, в-четвертых, «важнейшее преимущество управляемой трудом фирмы — и, соответственно, системы, основанной на таких фирмах, — способность производить оптимальные стимулы, контролирующие уровень напряжения и качества труда ее членов» [Vanek J., 1970, p. 402]. Иными словами, речь здесь идет о повышенной мотивации работников самоуправляемой компании — самом важном ее преимуществе, которое объективно существует, но практически не поддается изучению на основе традиционной неоклассической методологии.

Другие экономисты, в первую очередь институционалисты, делают вывод о неэффективности самоуправляющихся компаний на основе их меньшей, по сравнению с капиталистическими предприятиями, склонности к нововведениям и риску (см. [Jensen M.C., Mecling W.H., 1979; Fama E., 1980; Meade J.E., 1972]). Дж. Мид пишет: «В то время как владельцы собственности могут рассеивать риск путем вложения небольших частей своей собственности в большое число концернов, рабочий не может вкладывать свои усилия по частям в большое число разных работ. Очевидно, именно по этой причине мы чаще сталкиваемся с тем, что устойчивый к риску капитал нанимает рабочую силу, а не подверженная риску рабочая сила нанимает капитал. Более того, так как рабочая сила не может рассеивать риск, мы обнаруживаем кооперативные структуры только в тех сферах деятельности, где риск не слишком велик» [Meade J.E., 1972, p. 426]. Как следствие капиталистические предприятия оказываются в состоянии лучше справиться с риском, чем управляемые трудом фирмы.

Другими пунктами сравнительной неэффективности самоуправляемой компании большинство исследователей (включая и тех, кто в целом весьма оптимистично настроен относительно перспективы таких компаний) признают, во-первых, проблему привлечения внешних инвестиций; во-вторых, проблему сохранения такими предприятиями своей кооперативной сущности в долгосрочном плане и, в-третьих, проблему недостаточной гибкости уп-

руемых трудом компаний (см., например, [Estrin S., 1989; Bonin J.P., Putterman L., 1987; Marcus L., 1988] и др.).

Что касается сравнительных преимуществ производственной кооперации, то в этом вопросе большинство исследователей главную роль отводят повышенной мотивации ее участников.

Хотя интуитивно практически каждый человек без труда может выделить кооперативы из всей совокупности различных видов хозяйственных организаций, в действительности определить формальные критерии отличия кооперативов достаточно сложно. Рассмотрим несколько дефиниций.

«Кооператив есть объединение лиц, он является соединением людей, а не капиталов. Накопленные в кооперативе капиталы имеют целью не приносить проценты и доход без затраты труда, а наоборот, содействуют уничтожению обоих видов нетрудового дохода — процентов и ренты. Кооперативный капитал и юридически имеет другой характер, чем акционерный капитал: первый является общественным достоянием, второй — частной собственностью» (С. Гшвинд, см. [Творцы кооперации, 1991, с. 85]).

«Под кооперативным предприятием следует понимать такое хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение, благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов своих членов или сокращение расходов последних на потребительские нужды» [Туган-Барановский М.И., 1998, с. 344].

«Кооперация есть система коллективности для потребления с целью производства. Цель кооперации — коллективное сбережение, уменьшение труда на производство необходимых предметов потребления, развитие рационального потребления, увеличение производства и, наконец, развитие производительных способностей и склонностей человека» (Н.П. Баллин, см. [Творцы кооперации, 1991, с. 144]).

«Кооператив — это добровольное объединение физических лиц для улучшения своего обслуживания, материального и социального положения» [Макаренко А.П., 1999, с. 6].

«Кооператив — это самостоятельная организация людей, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих общественно-экономических, социальных и культурных потребностей с помощью совместно владеемого и демократически управляемого предприятия» [Международный кооперативный альянс: Декларация о кооперативной идентичности, 1996, с. 189].

1.2. ПРИНЦИПЫ КООПЕРАТИВНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО КООПЕРАТИВНОГО АЛЬЯНСА И ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИХ ПРИМЕНЕНИЕМ ДЛЯ ИДЕНТИФИКАЦИИ КООПЕРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Основные принципы кооперативного движения, о которых шла речь в приведенных выше определениях, нашли свое отражение в «Декларации о кооперативной идентичности», принятой Международным кооперативным альянсом на его XXXI конгрессе в Манчестере в 1995 г.

1. Добровольное и открытое членство в кооперативе.
2. Демократический контроль, осуществляемый членами кооператива. В первичных кооперативах этот контроль выражается в принципе «один член — один голос». Кооперативные объединения других уровней также базируются на демократических началах.
3. Члены кооператива на демократических началах контролируют капитал своего объединения. Прибыль распределяется демократическим путем на следующие цели: на развитие кооператива; каждому члену кооператива, пропорционально его вкладу в деятельность объединения; на развитие других видов деятельности кооператива.
4. Автономия и независимость кооперативных объединений.
5. Кооперативы обеспечивают своим членам повышение образовательного уровня и квалификации, а также доступ к информации о деятельности кооператива. Это способствует эффективному участию кооператоров в развитии своей организации.
6. Сотрудничество между различными кооперативами укрепляет кооперативное движение.
7. Кооперативы призваны заботиться об устойчивом развитии местных общин. Чем богаче местная община, тем в лучшем положении оказываются местные кооперативы.
(см. [Международный кооперативный альянс: Декларация о кооперативной идентичности, 1996, с. 189–190]).

Рассмотрим эти принципы подробнее.

С одной стороны, подавляющее большинство хозяйственных организаций других видов также исповедуют принцип добровольности членства, поэтому идентифицировать таким образом кооперативы

перацию невозможно. С другой стороны, открытость кооператива во многих случаях оказывается кратчайшим путем к его ликвидации (об этом речь пойдет далее), и строгое соблюдение этого принципа означает непризнание кооперативного статуса за большинством существующих сегодня кооперативных организаций. Кроме того, открытость может быть свойственна не только кооперативам, но и фирмам других форм собственности в том случае, когда предоставляемое коллективное благо является благом эксклюзивным.

Принцип демократического контроля и в особенности формула «один член — один голос» в наибольшей степени, по сравнению с другими принципами альянса, отражают дух кооперации, однако понятие демократического контроля вообще остается весьма размытым. Если учесть, что возможности осуществления такого контроля зависят от целого ряда самых разных факторов, то становится понятным, почему нельзя идентифицировать кооперативы по наличию в их уставах пунктов, декларирующих этот демократический контроль. Что касается принципа «один член — один голос», то, во-первых, он неприменим для кооперативов второго, третьего и т.д. уровней (что подтверждается и Декларацией: см. выше). Во-вторых, достаточно легко представить себе ситуацию, в которой этот принцип будет действовать вне кооперативной собственности. В частности, если объединяемые в рамках традиционных капиталистических форм собственности капиталы сложны с точки зрения оценки и, соответственно, ожидаемые сторонами издержки измерения и издержки ведения переговоров запретительно высоки, стороны вполне могут договориться о принятии решений по принципу «один член — один голос». В-третьих, существует много предприятий, которые, несмотря на то что их в соответствии с этим признаком нельзя отнести к кооперативам, фактически по своей структуре, распределению доходов и экономической власти, способам управления и т.д. очень к ним близки. Речь идет, в первую очередь, о распространенной на Западе практике выкупа предприятия работниками: ясно, что, если строго следовать букве Декларации, такие фирмы выпадают из анализа кооперативного движения, хотя это вряд ли правильно. В действительности многие исследователи кооперативного движения на Западе относятся к Декларации о кооперативной идентичности как к «идеалу, который не может быть в полной мере реализован при любых условиях» [McCain R.A., 1996], и во многих случаях целесообразно говорить о «полукооперативах» (*semi-cooperatives*).

Степень демократичности контроля за капиталом напрямую зависит от остроты стоящей перед кооперативом проблемы агентских отношений и, соответственно, от размеров кооператива. Кроме того, демократическое распределение доходов может обеспечиваться и в фирмах, не являющихся по другим признакам кооперативными (речь здесь опять же идет, в первую очередь, о полукооперативах).

Автономия и независимость, как известно, — понятия весьма относительные: кредитный союз, образованный при предприятии, зависит от деятельности последнего; любой кооператив зависит от деятельности органов власти всех уровней и от системы формальных и неформальных правил, принятых обществом; наконец, совершенно не соответствуют этому признаку кооперативы высших уровней.

Пятый пункт, так же как и два последующих, в еще меньшей степени, чем предыдущие, может быть признан удовлетворительным критерием идентификации кооперативного предприятия. Действительно, не очень понятно, каким образом, например, кооперативная старательская артель будет «заботиться об устойчивом развитии местной общины» в тайге, где на сотни километров просто нет ни одной живой души. Вряд ли также можно согласиться и с тем, что если та же самая старательская артель никак не заботится о повышении образовательного уровня своих членов, то в силу этого факта она автоматически перестает быть кооперативом и, соответственно, предметом нашего внимания.

Итак, рассмотренные определения кооператива и, в первую очередь, определение через признаки идентичности Международного кооперативного альянса недостаточно четко выделяют кооперативы из всей совокупности хозяйствующих субъектов. Поэтому не случайно, в частности, возникновение теоретической путаницы в вопросе выделения производственной кооперации из всей совокупности хозяйствующих субъектов: одни исследователи видят в кооперации производственное предприятие, находящееся в собственности тех, кто на нем трудится, другие — производственные предприятия, в которых рабочие участвуют в прибыли, третьи, и таких большинство, считают главным критерием, выделяющим производственную кооперацию из всей массы хозяйственных единиц, «участие в принятии решений (включая назначение управляющего персонала)» [Bonin J.P., Jones D.C., Putterman L., 1993, p. 1291]. Интересно также, что, в частности, такой известный исследователь японской модели экономики, как М. Аоки, с точки зрения структурных и поведенческих характеристик относит тра-

диционную японскую фирму скорее к производственным кооперативам, чем к традиционным капиталистическим фирмам в западном понимании [Aoki M., 1990].

1.3. КАТЕГОРИЯ «ВОВЛЕЧЕНИЯ» Я. ВАНЕКА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВОМОЧИЙ СОБСТВЕННОСТИ В СТРУКТУРАХ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ»

Для того чтобы все-таки определиться с тем, что мы, вообще говоря, изучаем, воспользуемся категорией «вовлечения», предложенной Ярославом Ванеком (см. [Ванек Я., 1994, 1997]): «Наиболее важными при более тщательном анализе нашего предмета являются понятия участия или самоуправления, с одной стороны, и понятие вовлечения – с другой. Эти категории связаны между собой. Только те, кто так или иначе вовлечен в данный процесс, могут участвовать в контроле или самоуправлении. Совершенно очевидно, что американец не должен участвовать в югославском самоуправлении только потому, что он не вовлечен в политические и экономические процессы Югославии» [Ванек Я., 1994, с. 66–67]. Вовлечение различных субъектов в те или иные процессы (экономические, политические и т.д.) по Ванеку может различаться как количественно, т.е. по степени интенсивности, так и качественно – по характеру вовлечения. «...Вовлечение капиталиста, владеющего акциями завода в Соединенных Штатах, совершенно другое, чем вовлечение рабочего этого завода» [Ванек Я., 1994, с. 67]. Нас здесь, однако, интересует только количественное различие в интенсивности вовлечения.

Другой составляющей, необходимой нам для определения кооператива, являются правомочия собственности из перечня Оноре, точнее, три из них: право владения, право управления и право на доход. Можно согласиться с А.Е. Шаститко в том, что «с известной долей условности можно принять существование коэффициента, показывающего степень исключительности права собственности, обеспечиваемой экономическими правилами» [Шаститко А.Е., 1998, с.111). Иными словами, примем, что полный набор

перечисленных правомочий равен 1: если коэффициент исключительности для какого-либо субъекта равен 1, это означает, что ему полностью принадлежат все три правомочия на рассматриваемый объект.

Представим графически зависимость между степенью вовлечения экономических субъектов и соответствующими коэффициентами исключительности (рис. 1.1). Первые n натуральных чисел на оси OX соответствуют субъектам, в большей или меньшей степени связанным с каким-то хозяйственным объектом, причем расположены они в порядке убывания вовлеченности. По оси OY будем откладывать коэффициенты исключительности по синтетическому показателю, отражающему три указанных выше правомочия, характерные для каждого из рассматриваемых субъектов. На рис. 1.1 представлен такой график, приблизительно свойственный обычному акционерному обществу.

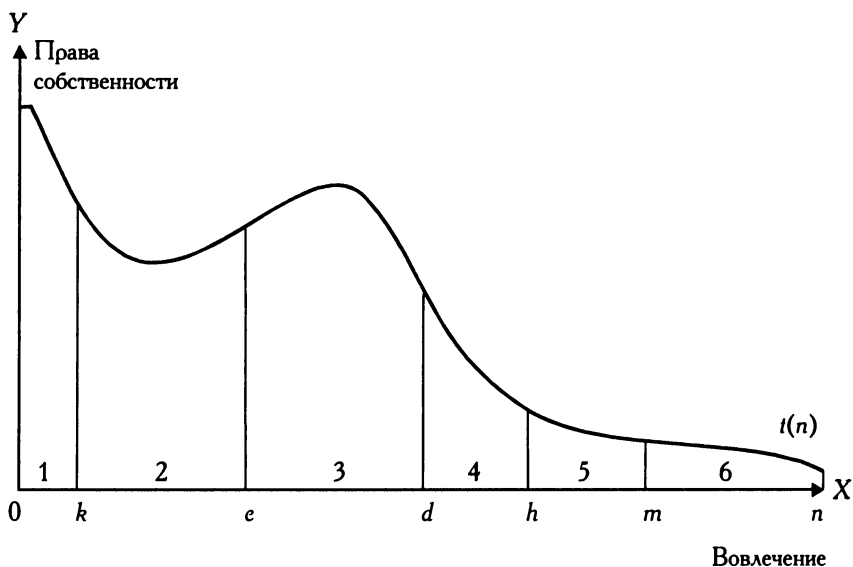


Рис. 1.1. Распределение прав владения, управления и права на доход в традиционной акционерной фирме:
 первые k субъектов — представители технотружников,
 $e-k$ — наемные работники, $d-e$ — акционеры,
 $h-d$ — поставщики и потребители, $m-h$ — государственные чиновники, наконец, $n-m$ — представители местных общин

Так как полный набор правомочий, как мы условились, соответствует 1, очевидно, что

$$\int_{x=0}^n f(x) dx = 1.$$

Представим себе объект отношений собственности, для которого степень вовлечения связана с коэффициентом исключительности прямой линейной зависимостью (рис.1.2). Здесь, во-первых, в соответствии с принятым ранее условием площадь фигуры $ANnO = 1$ и, во-вторых, прямая AN пересекает ось абсцисс в точке $(0, n + 1)$. Этих условий достаточно для того, чтобы выразить k и b из уравнения прямой AN ($f(x) = kx + b$) через n :

$$\begin{cases} \int_{x=0}^n (kx + b) dx = 1 \\ k(n + 1) + b = 0 \end{cases}.$$

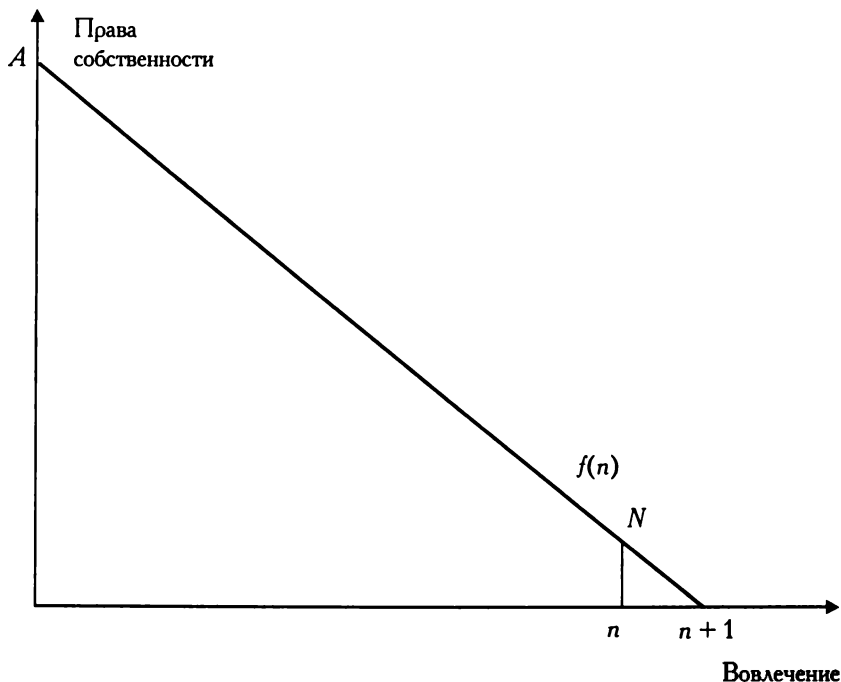


Рис. 1.2. Пропорциональное распределение прав собственности

Отсюда, выражая во втором уравнении k через b , получаем:

$$k = -\frac{b}{n+1}.$$

Решаем первое уравнение, заменяя k на $-b/(n+1)$, получим:

$$\int_{x=0}^n (kx + b) dx = \int_{x=0}^n kx dx + \int_{x=0}^n b dx = \frac{kn^2}{2} + bn = bn - \frac{bn^2}{2n+2} = 1.$$

Отсюда

$$b = \frac{2(n+1)}{n(2+n)}, \quad k = -\frac{2}{n(2+n)}.$$

Уравнение прямой AN выглядит следующим образом:

$$f(x) = \frac{2(n+1) - 2x}{n(2+n)} = \frac{2(n+1-x)}{n(2+n)}.$$

Из этого уравнения непосредственно следует, что с ростом числа лиц, вовлеченных тем или иным способом и с той или иной интенсивностью в деятельность такого предприятия (предприятия, где правомочия распределены пропорционально вовлечению каждого субъекта в его деятельность), степень исключительности правомочий падает. Иными словами, с ростом n для такого предприятия неизбежно увеличивается степень размывания прав собственности. Что касается других форм собственности, то здесь вполне возможна ситуация, когда несобственный интеграл функции распределения прав собственности сходится, т.е.:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \int_a^n f(x) dx = S,$$

где S — конечное число.

Таким образом, размывание прав собственности с увеличением количества субъектов, вовлеченных в деятельность такой фирмы, не столь значительно, как в кооперативе.

Вернемся теперь к определению кооператива: среднее отклонение коэффициента исключительности от прямой AN у коопера-

Определившись с понятием кооператива, нам необходимо структурировать кооперативные структуры: классифицировать объекты кооперативной собственности.

1.4. КЛАССИФИКАЦИЯ КООПЕРАТИВОВ ПО М.И. ТУГАН-БАРАНОВСКОМУ

Одной из самых известных является классификация кооперативов, данная М.И. Туган-Барановским в начале XX в. в работе «Экономическая природа кооперативов и их классификация». Как видно из рис. 1.4, Туган-Барановский в своей классификации выделяет десять видов кооперативных объединений (они отмечены курсивом).

1.5. КЛАССИФИКАЦИЯ КООПЕРАТИВОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АНАЛИЗА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОМОЧИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Теперь проанализируем предложенную Туган-Барановским классификацию кооперативов с помощью перечня правомочий собственности Онорэ. Как известно, этот перечень включает 11 правомочий: право владения, право пользования, право управления, право на доход, право на капитальную ценность вещи (абсолютное право на определение дальнейшей судьбы вещи: отчуждение, потребление, проматывание, уничтожение), право на безопасность (иммунитет от экспроприации), право на завещание и наследование, бессрочность, запрещение вредного использования, ответственность в виде взыскания (возможность изъятия вещи в уплату долга), остаточный характер (обязанность возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока).

Все эти правомочия могут носить индивидуальный характер, т.е. те или иные правомочия на ту или иную вещь могут принадлежать одному человеку, могут быть объединены и использоваться совместно членами кооператива, могут быть переданы администрации или наемным работникам кооператива или на сторону, за пределы кооператива, могут не принадлежать никому. Хотя фор-



Рис. 1.4. Классификация кооперативов М.И. Туган-Барановского (составлено по: [Туган-Барановский М.И., 1914, с. 320]).

мально правомочия, переданные администрации или работникам кооператива, и те, которые передаются на сторону, — одно и то же (в том случае, если члены администрации не являются членами кооператива), думается, следует отделить одно от другого в силу значительно больших возможностей кооператоров влиять на процесс принятия решений в первом случае. Кроме того, некоторые права могут быть разделены между членами кооператива и лицами, которые таковыми не являются. К примеру, в потребительском кооперативе часть прав управления сосредоточена у объединившихся кооператоров, а другая часть передается администрации, работники которой вполне могут не быть членами кооператива.

Нас интересуют не все правомочия из перечня Онорэ, а только девять из них: право на безопасность определяется внешними факторами и не зависит от внутреннего устройства кооператива и распределения прав собственности; право завещать свою часть кооперативной собственности всегда носит индивидуальный характер, его наличие или отсутствие зависит скорее не от вида кооперативного объединения, а от конкретных уставных документов того или иного кооператива (скажем, члены производственного кооператива, объединяющие свой труд и средства производства, могут обладать, а могут и не обладать таким правом). Можно лишь сказать, что члены общества взаимного страхования, застраховавшие свою жизнь, очевидно не могут передать это право по наследству.

1. Итак, сделав все эти оговорки, перейдем к непосредственному рассмотрению вопроса.

Кредитные и ссудосберегательные товарищества. Основным активом в таком объединении являются денежные средства, внесенные членами кооператива.

- Право владения денежными средствами в кредитном кооперативе объединено.
- Право пользования денежными средствами кооператива носит индивидуальный характер, т.е. кредитное товарищество выдает своим членам ссуды и эти деньги используются для личных целей того, кто их получил. Кроме того, право пользования деньгами кооператива передается на сторону — в банки или иные кредитные учреждения и коммерческие предприятия.
- Право управления деньгами кредитного кооператива носит объединенный характер, часть прав управления передается администрации кооператива, т.е. людям, которые могут и не быть его членами. Администрация может передавать это право сторонним организациям, например банку.

- Правом на доход обладает кооператив, который распределяет какую-то часть полученного дохода между своими членами.
- Право на капитальную ценность собственности кредитного товарищества индивидуально, кооператоры не объединяют его: каждый, кто несогласен с решением большинства, может просто выйти из кооператива. Иначе говоря, можно сказать, что только пайщик может определять дальнейшую судьбу своего пая.
- Бессрочный характер в кредитном кооперативе носят право владения, право на доход, право на капитальную ценность, а также право запрещения вредного использования.
- Право запрещения вредного использования объединено. Один член кредитного товарищества не в силах запретить другому, взявшему ссуду, использовать эти деньги тем или иным образом. Иными словами, в рамках кооператива его члены могут лишь совместно запретить вредное использование своих средств.
- Ответственность в виде взыскания по долгам кооператива наступает для всех пайщиков, пропорционально их вкладам.
- Право пользования и право управления кооперативными деньгами носят остаточный характер.

2. *Потребительские общества.* Основным активом являются в данном случае потребительские товары различных сроков службы, которые, находясь в кооперативной собственности, представляют собой оборотный капитал. Кроме того, потребительское общество, как правило, владеет основными и оборотными активами, обеспечивающими его функционирование.

- Право владения всеми активами потребительского общества носит объединенный характер.
- Право пользования потребительскими товарами, находящимися в собственности кооператива, не принадлежит никому. Право пользования основными фондами потребительского кооператива, а также оборотными средствами, не являющимися предметами потребления, принадлежит работникам кооператива независимо от того, являются ли они его членами или нет.
- Права управления всеми видами кооперативных активов объединены, часть этих прав передается администрации кооператива.
- Права на доход здесь, так же как и в предыдущем случае, объединены, и кооператив после получения дохода распределяет часть его между своими членами.
- Права на капитальную ценность кооперативной собственности объединены.

- Поскольку потребительские кооперативы, как правило, носят бессрочный характер, право владения, право на доход, право на капитальную ценность и право запрещения вредного использования также носят бессрочный характер. (Хотя могут существовать и кооперативы, созданные для одной покупки дорогостоящего товара длительного пользования, например жилья. В этом случае нельзя говорить о бессрочности передаваемых полномочий.)
- Так как право пользования кооперативными товарами как предметами потребления никому не принадлежит, то нельзя говорить и о их вредном использовании. Другой случай – не оборотный, а основной капитал потребительского кооператива: здесь право запрещения вредного использования не распределяется между членами кооператива, а носит объединенный характер.
- Ответственность в виде взыскания по долгам кооператива распределяется равномерно между всеми его пайщиками (в том случае, если кооператив организован по рочдейльским принципам), либо пропорционально паям кооператоров.
- Право управления, а также право пользования основными фондами кооператива носят остаточный характер.

3. *Строительные общества.* Несмотря на то что в этом пункте Туган-Барановский говорит о приобретении жилых домов, речь все же, думается, идет о паевом строительстве жилья. Совместное приобретение готового жилья вряд ли имеет смысл в силу самого характера этого предмета потребления: высокая цена делает оптовую скидку крайне незначительной, поэтому существует мало стимулов к объединению потребителей. В любом случае жилье является таким же потребительским товаром, как и все остальные, указанные в предыдущем пункте. Здесь же мы рассмотрим совместное строительство жилых домов. Пайщики строительного кооператива могут либо самостоятельно приобретать средства производства и строительные материалы, либо просто выступать генеральным заказчиком, либо каким-то образом сочетать элементы обоих подходов. В первом случае весь капитал (и основной, и оборотный) является собственностью кооператива; второй случай напоминает кредитный кооператив в том смысле, что кооператоры владеют объединенными денежными активами, передаваемыми в управление сторонней, в данном случае строительной, организации.

- Права владения активами кооператива в обоих случаях объединены.
- Право пользования кооперативными активами принадлежит либо непосредственно строителям независимо от их статуса,

если кооператив является собственником средств производства, либо генеральному подрядчику, который может частично передавать это право субподрядчикам, если кооператив является генеральным заказчиком.

- Права управления активами строительного кооператива распределяются между кооператорами, администрацией кооператива и строительными или иными сторонними организациями.
- Право на доход от кооперативной собственности принадлежит индивидуально каждому кооператору. Результатом деятельности строительного кооператива при любой его организации должно быть индивидуальное жилье для каждого его члена.
- Если строительный кооператив сам является собственником средств производства, то права на капитальную ценность вещи носят объединенный характер. В том случае, если кооператоры не являются сами собственниками средств производства, это право принадлежит каждому члену кооператива по отдельности, как в кредитном кооперативе.
- Жилищно-строительный кооператив существует только до того момента, пока не будет построено жилье для всех его членов. Поэтому в данном случае нельзя говорить о бессрочности какого-либо из прав кооперативной собственности.
- Права запрещения вредного использования в обоих случаях объединены.
- Ответственность в виде взыскания по долгам кооператива распределяется между кооператорами пропорционально их вкладам, т.е. носит объединенный характер.
- По окончании строительства все правомочия, переданные кооперативу его членами, возвращаются обратно.

4. *Закупочные товарищества.* Здесь может быть два варианта: при первом объединяются только активы, обслуживающие совместные закупки (транспорт, складские площади и пр.); при втором объединяются также денежные средства для совместных закупок.

- В обоих случаях объединяются права владения капиталом, обслуживающим закупки, во втором случае объединяются, кроме того, и права владения денежными средствами для закупок.
- Права пользования обслуживающими активами в обоих случаях передаются наемным работникам. Права пользования денежными средствами также в обоих случаях могут передаваться наемным работникам кооператива, а могут и оставаться у владельца этих денежных средств, это зависит от конкретных условий, и ничего более определенного сказать нельзя.

- Права управления обслуживающими закупки активами частично принадлежат совместно кооператорам, частично передаются администрации, права управления денежными средствами для закупок в первом случае могут принадлежать их владельцу и частично передаваться на сторону (могут и не передаваться); во втором случае эти права распределены между членами кооператива и администрацией.
- В первом случае права на доход не объединяются, во втором случае эти права носят объединенный характер.
- Права на капитальную ценность обслуживающих совместные закупки активов объединены, права на капитальную ценность денег для закупок в обоих случаях не объединяются.
- Права запрещения вредного использования активов, которыми кооператоры владеют совместно, объединены; запретить вредное для себя использование своих денежных средств может, разумеется, сам владелец.
- Права владения на капитальную ценность, на доход, права запрещения вредного использования имеют бессрочный характер.
- Ответственность по долгам своего закупочного товарищества совместно несут его владельцы, необъединенные денежные средства членов товарищества, естественно, не могут быть изъяты в уплату долга товарищества.
- Права, передаваемые кооператорами на сторону и администрации кооператива, как и в предыдущих случаях, носят остаточный характер.

5. *Товарищества по сбыту.* С точки зрения распределения прав собственности эти товарищества в точности повторяют товарищества по закупкам, только вместо денежных средств для закупок здесь выступает предназначенная для сбыта продукция индивидуальных производителей. Если эта продукция объединяется, то права пользования, пока она находится в кооперативной собственности, не принадлежат никому.

6. *Товарищества по переработке.* Этот вид кооперативных объединений также очень напоминает товарищества по сбыту и закупкам, но здесь существуют некоторые нюансы, поэтому необходимо рассмотреть эту форму подробнее. В любом случае в таком кооперативе объединяются основные фонды, кроме того, объединяемыми активами могут выступать и продукция индивидуального производства членов кооператива, нуждающаяся в переработке (т.е. полуфабрикаты), и готовая продукция. Возможны три варианта объединения: а) объединяются только основные фонды (без этого вообще нельзя вести речь о кооперативе по пе-

переработке); б) объединяются основные фонды и полуфабрикаты индивидуального производства; в) и основные фонды, и полуфабрикаты, и готовая продукция являются собственностью кооператива.

- В первом случае объединяются права владения только средствами труда; производимые частным порядком полуфабрикаты, так же как и готовая продукция товарищества, остаются в индивидуальной собственности. Во втором случае объединяются также и права владения полуфабрикатами, права владения готовой продукцией, однако, не объединены. В третьем случае все права владения принадлежат кооперативу.
- Права пользования объединенными средствами труда, как и в закупочном кооперативе, передаются наемным работникам кооператива (здесь не имеет большого значения, являются ли они сами кооператорами или нет). То же самое происходит и с продуктами, предназначенными для переработки, независимо от того, объединяются ли права владения на них или нет. Права пользования готовой продукцией в первых двух случаях принадлежат ее владельцам, в третьем случае, когда таковым выступает товарищество, они, как и в случае с потребительским кооперативом, не принадлежат никому.
- Во всех трех случаях права управления активами, служащими для переработки, объединяются, и какая-то часть из них передается администрации кооператива. То же самое происходит и с другими объединяемыми активами. Права управления не находящимися в кооперативной собственности полуфабрикатами и готовой продукцией принадлежат их владельцам, и часть из них может быть передана на сторону, причем в случае с полуфабрикатами это происходит наверняка.
- В первом случае, так же как и во втором, права на доход не объединяются, в третьем случае доходы от продажи переработанной продукции индивидуального производства членов товарищества получает кооператив, распределяющий какую-то часть этих доходов между своими членами.
- Права на капитальную ценность каждого из рассматриваемых активов принадлежат владельцам этих активов, т.е. кооперативу во всех случаях принадлежат права на капитальную ценность средств производства, кроме того, во втором случае ему принадлежат также права на капитальную ценность полуфабрикатов, а в третьем случае — еще и готовой продукции.
- Все права, принадлежащие владельцу активов, носят бессрочный характер.

- Запретить вредное для себя использование своей собственности также может только ее владелец, т.е. для средств производства это право объединяется в любом случае, для полуфабрикатов — во втором и третьем случаях, для готовой продукции — только в третьем из рассматриваемых случаев.
- Ответственность по долгам товарищества по переработке, как и в предыдущих двух случаях, носит объединенный характер; если полуфабрикаты и готовая продукция не объединены, то, естественно, их невозможно изъять в уплату долга товарищества.
- Все переданные на сторону и администрации кооператива правомочия носят остаточный характер.

7. Общества взаимного страхования. В данном случае объединяются денежные средства членов такого общества.

- Права владения этими денежными средствами в подобном кооперативе объединены.
- Права пользования объединенными денежными средствами в общем случае передаются на сторону, например банку.
- Права управления распределяются так же, как и в большинстве кооперативов, по следующей схеме: объединенные кооператоры — администрация — сторонние организации.
- Права на доход от этих денежных средств также объединены — именно кооператив получает проценты при использовании денежных средств общества взаимного страхования сторонними организациями. Что касается страховой премии, то в общем случае вряд ли можно считать ее доходом.
- Права на капитальную ценность вещи (денежных средств) также объединены.
- Все права, принадлежащие владельцам кооперативной собственности, имеют бессрочный характер.
- Права запрещения вредного использования в подобном товариществе имеют объединенный характер.
- Ответственность по долгам общества взаимного страхования совместно несут члены этого товарищества.
- Все переданные на сторону и администрации правомочия, как и в предыдущем случае, носят остаточный характер.

Последние три вида кооперативов в классификации М.И. Туган-Барановского — это производственные кооперативы. Несмотря на некоторую туманность изложения, понятно, что в первом случае объединяются средства производства, а труд каждого кооператора остается индивидуальным; во втором случае, наоборот, труд совместный, а объединения средств производства не проис-

ходит; и наконец, в третьем случае имеется и совместный труд, и совместное владение средствами производства.

8. *Производительно-подсобные артели.* Здесь речь идет об индивидуальном использовании общих средств производства.

- Права владения основным капиталом объединены, оборотный же капитал (сырье, материалы, готовая продукция) находится в индивидуальной собственности членов кооператива.
- Права пользования средствами производства совместного владения не объединяются и никому не передаются: каждый кооператор индивидуально использует как основной, так и оборотный капитал.
- Права управления объединенными активами также объединены, и, скорее всего, какая-то их часть передается администрации кооператива.
- Права на доход в таком кооперативе не объединяются.
- Зато объединяются права на капитальную ценность активов совместного владения.
- Права владения основными фондами такого кооператива, права пользования, не передаваемые администрации права управления, права на доход, капитальную ценность и права запрещения вредного использования носят бессрочный характер.
- Права запрещения вредного использования общих средств производства в производительно-подсобной артели также объединены.
- Ответственность по долгам кооператива, если таковые возникают, несут совместно все его члены.
- Переданные администрации права управления артелью носят остаточный характер.

9. *Трудовые артели.* Речь здесь идет, как отмечено выше, об объединении трудовых усилий при индивидуальном владении основными фондами.

- Права владения основными фондами не объединены, оборотные же средства могут находиться в совместном владении (они даже наверняка находятся в совместном владении, потому что в противном случае нет никакого смысла в объединении трудовых усилий).
- Права пользования как основными фондами, так и оборотными средствами в трудовой артели объединены.
- Права управления объединенными средствами распределяются между всеми артельщиками, но распределяются неравномерно. Основными фондами, естественно, управляет их владелец.

- Права на доход имеют в таком кооперативе объединенный характер.
- Права на капитальную ценность основных фондов принадлежат их владельцу, права на капитальную ценность оборотных средств совместного владения — кооперативу.
- Все полномочия, кроме переданных администрации кооператива, носят бессрочный характер.
- Запретить вредное для себя использование своих активов может в любом случае их владелец: кооператив для оборотных средств и индивидуальный владелец для своих основных фондов.
- Все кооператоры несут равную ответственность по долгам кооператива.
- Полномочия, переданные администрации кооператива (руководству артели), имеют остаточный характер.

10. *Производительные артели.* Здесь объединены как права владения основными фондами, так и трудовые усилия.

- Права владения всеми средствами производства имеют объединенный характер.
- Права пользования этими средствами производства также объединены.
- Права управления кооперативными активами также объединены, часть их может быть передана администрации кооператива.
- Доход кооператоры получают совместно, а потом распределяют более или менее значительную его часть между собой.
- Права на капитальную ценность всех предметов, находящихся в совместном владении, принадлежат кооперативу.
- Как и в предыдущем случае, все полномочия, кроме переданных администрации кооператива, имеют бессрочный характер.
- Только кооператив может запретить вредное для себя использование своей собственности.
- Ответственность по долгам кооператива распределяется равномерно между его членами.
- Полномочия, переданные администрации кооператива, имеют остаточный характер.

Следует заметить, что действительное распределение прав собственности в рассмотренных выше кооперативных институтах может несколько отличаться от того, что мы рассмотрели. Это зависит от внутреннего устройства того или иного кооператива, от деятельности государственных органов, ограничивающих права кооператива (очень часто, например, государство забирает часть

доходов кооператива в виде налогов, а значит, располагает частью прав на доход от кооперативной собственности). Кроме того, могут возникать кооперативы, являющиеся таковыми только по форме, но не по содержанию, например, если в рамках кооперативной структуры большая часть прав собственности сосредоточена у одного человека — действительного владельца этой собственности, как это было в нашей стране в годы перестройки.

Проведенный анализ дает возможность выделить в одну категорию на основе единства прав собственности товарищества по сбыту, по переработке и закупочные товарищества, по классификации Туган-Барановского.

Несколько забегаая вперед, заметим, что с точки зрения контрактной теории О.И. Уильямсона все эти три вида кооперативов можно назвать интеграционными, так как целью данных объединений является интеграция со следующими или предыдущими производственными стадиями (интеграция «назад», интеграция «вперед» и комбинирование) [Уильямсон О.И., 1996, с. 178]. Заметим, что в случае с закупочными и сбытовыми товариществами могут быть два варианта объединения: при первом объединяются только активы, обслуживающие совместные закупки (транспорт, складские площади и пр.); при втором объединяются также денежные средства для совместных закупок либо товары индивидуального производства для сбыта. Что касается товариществ по переработке, то в таких кооперативах в любом случае объединяются основные фонды, кроме того, объединяемыми активами могут выступать и продукция индивидуального производства членов кооператива, нуждающаяся в переработке (т.е. полуфабрикаты), и готовая продукция.

Следующим нашим шагом будет анализ классификации кооперативов Туган-Барановского на основе классификации транзакций, данной Дж. Коммонсом. В этой классификации выделяются три типа транзакций: транзакции сделки, транзакции рационализации и транзакции управления [Commons J.R., 1931, p. 652]. Транзакция сделки представляет собой, по существу, обмен правами собственности. Для такого рода транзакций характерно не производство, а передача материальных объектов из рук в руки.

Для транзакции управления характерно, в первую очередь, то, что право принятия решений принадлежит только одной стороне. Основным результатом такой транзакции является производство, а не перераспределение.

Транзакция рационализации являет собой модификацию транзакции управления, где право принятия решений принадле-

жит коллективному органу, который занимается спецификацией прав собственности (примером подобного рода транзакции может служить деятельность любого законодательного органа).

С такой точки зрения представляется возможным выделить из всех предложенных М.И. Туган-Барановским видов кооперативов производственные (производительно-подсобные, трудовые и производительные артели). Для них характерны, в первую очередь, транзакции управления, в отличие от всех остальных видов кооперативов, для которых характерны транзакции сделки.

Следующим нашим шагом будет построение на этой основе собственной классификации кооперативного движения (рис. 1.5). Исходя из всего вышесказанного можно выделить три рода кооперативов: 1) кооперативы, предоставляющие своим пайщикам товары и услуги для конечного потребления (потребительские кооперативы); 2) кооперативы, служащие для вертикальной интегра-

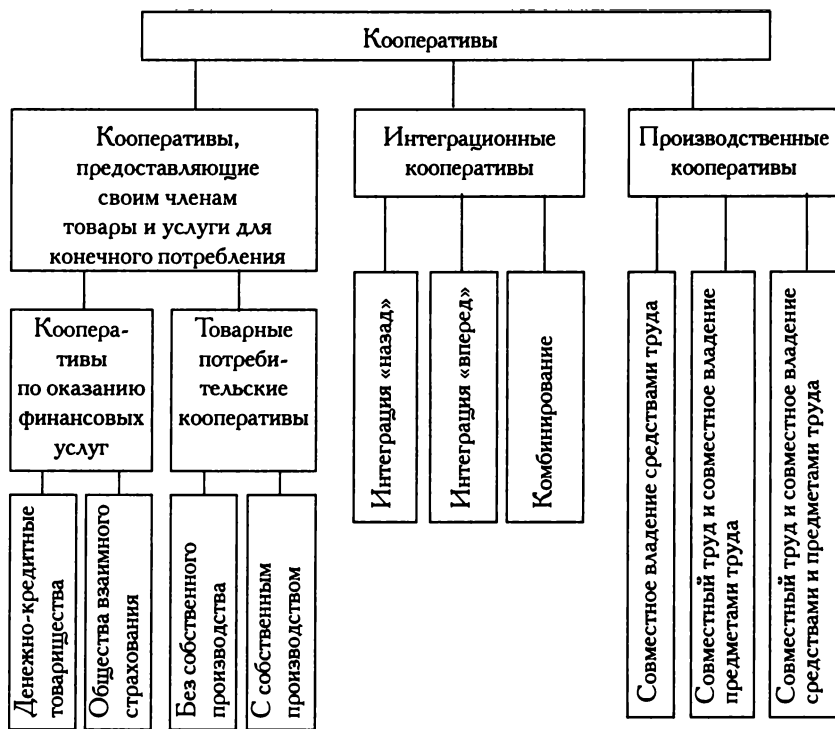


Рис. 1.5. Классификация кооперативных предприятий

ции независимых производителей; 3) производственные кооперативы.

В первой группе можно выделить две большие подгруппы: а) кооперативы, оказывающие различные финансовые услуги своим членам (в эту группу входят денежно-кредитные товарищества и общества взаимного страхования); б) непосредственно потребительские кооперативы.

Наконец, из всей совокупности потребительских кооперативов целесообразно выделить кредитные союзы. Основанием для такого выделения служит специфичность услуг, предоставляемых кредитным союзом своим членам, что резко отличает его от потребительских кооперативов других видов.

Глава 2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Преимущества кооперативной собственности перед другими формами собственности в общем случае, очевидно, не заключаются ни в технике, ни в технологии, ни в квалификации кооператоров. По мнению большинства исследователей, основное преимущество кооперативов перед традиционными капиталистическими фирмами заключено в повышенной мотивации членов кооператива. Это означает, что для анализа преимуществ кооперативной собственности необходимо рассмотреть кооперативный контрактный процесс, влияние на эту контрактацию кооперативной идеологии и выполнить сравнительный транзакционный анализ кооперативного контракта.

Но сначала нам необходимо позиционировать кооперативную собственность среди различных правовых режимов использования ограниченных ресурсов.

2.1. КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Если принять распространенную четырехуровневую классификацию правовых режимов доступа к ограниченным ресурсам, выделяющую частную, общественную, коммунальную собственность и режим свободного доступа, то, в соответствии со всеми признаками, кооперативная собственность является одним из видов коммунальной. «Система коммунальной собственности предполагает наличие момента исключительности относительно соответствующего набора правомочий. Однако она распространяется лишь на

тех экономических агентов, которые не входят в рассматриваемую общность» [Шаститко А.Е., 1998, с. 233].

Институты коммунальной собственности характеризуются, во-первых, проблемой недоиспользования ресурса в том случае, если члены коммунальной группы не обладают исключительным правом на доход и если этот доход распределяется поровну между всеми членами группы. Во-вторых, в случае если доход распределяется в соответствии с затрачиваемыми каждым из членов группы усилиями, возникает проблема сверхиспользования ресурса. В-третьих, в рамках коммунальной группы любые решения об использовании ресурсов принимаются голосованием, что серьезно увеличивает транзакционные издержки коллективного принятия решений (см. [Шаститко А.Е., 1998, с. 233–234]).

Это отрицательные моменты, но существуют также и положительные. «Во-первых, здесь относительно ниже издержки по защите прав собственности, чем для частной собственности, поскольку при обеспечении режима исключительности, направленного на аутсайдеров других общин (групп экономических агентов), возникает эффект экономии на масштабе, в том числе связанный со специализацией части группы на обеспечении безопасности» [Шаститко А.Е., 1998, с. 234]. Кроме того, во-вторых, жизнеспособность института коммунальной собственности зависит от характера связей между людьми внутри этой группы. Связь эта зависит от размеров группы: чем меньше группа, обладающая коммунальной собственностью на какой-то ресурс, тем меньше издержки оппортунистического поведения, связанные с использованием этого ресурса. Кроме того, жизнеспособность коммунальной группы зависит также от господствующей в группе идеологии.

Для того чтобы лучше понять смысл и причины существования коммунальных групп, приведем анализ Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, сделанный ими в работе «Расчет согласия»: «Мы предполагали, что рациональный индивид, осуществляющий конституционный выбор, будет действовать таким образом, чтобы минимизировать свои ожидаемые издержки социальной взаимозависимости. Это равносильно утверждению, что он будет максимизировать свою ожидаемую “полезность от социальной взаимозависимости”» [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 83].

Бьюкенен и Таллок выделяют три типа издержек социальной взаимозависимости: издержки индивидуального процесса принятия решений (*a*); издержки коллективного процесса принятия решений (*g*); издержки, связанные с созданием частной договорной системы для уменьшения внешних эффектов (*b*).

Таким образом, они приходят к следующим шести неравенствам, характеризующим процесс минимизации издержек социальной взаимозависимости [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 84]:

- 1) $a < b < g$;
- 2) $a < g < b$;
- 3) $b < a < g$;
- 4) $b < g < a$;
- 5) $g < a < b$;
- 6) $g < b < a$.

Коммунальная собственность возникает в случаях, соответствующих третьему и четвертому из этих неравенств, т.е. когда: а) «...ожидается, что издержки организации деятельности путем заключения добровольных договорных соглашений будут меньше издержек, связанных с чисто индивидуалистической деятельностью, которые, в свою очередь, меньше ожидаемых издержек коллективных действий. В этих случаях исключительно индивидуалистическое поведение может сопровождаться значительными внешними эффектами» [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 86]; или б) «индивид ожидает, что добровольные совместные действия будут наиболее эффективным способом организации, а также, что такое сотрудничество будет иметь место и оно окажется достаточным для устранения или уменьшения внешних эффектов частного поведения, которые в этих случаях могут быть более серьезны, чем в случаях, удовлетворяющих третьему условию. Рассматриваемое условие таково, что индивид предпочтет переместить эти виды деятельности в общественный сектор, если заключить необходимые добровольные соглашения по каким-либо причинам оказывается невозможным» [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 88].

Следует заметить, что здесь речь идет именно об издержках социального взаимодействия, а не об издержках, связанных с той или иной системой собственности. То есть любое решение принимается либо каждым конкретным индивидом (*a*), либо всем обществом, выступающим по отношению к каждому своему члену в качестве внешней, экзогенной силы (*g*), либо совместно группой заинтересованных лиц, связанных между собой частной договорной системой (*b*). Поэтому в таком ракурсе частная капиталистическая фирма ничем не отличается от кооператива: существование и того и другого института обусловлено третьим и четвертым неравенствами.

Представляется, однако, разумным провести параллель между тремя системами принятия решений, о которых говорят Бьюке-

нен и Таллок, и тремя альтернативными режимами собственности: частным, государственным и коммунальным.

Система частной собственности означает, что «право принимать решение о реализации того или иного правомочия принадлежит отдельному экономическому агенту» [Шаститко А.Е., 1998, с. 255].

Режим государственной собственности возникает тогда, когда общество выступает по отношению к каждому своему члену в качестве экзогенной силы. Главной отличительной чертой этого режима служит исключительность доступа к ресурсам не только для аутсайдеров, но и для инсайдеров.

Коммунальная система собственности возникает там, где «исключительными правами собственности на данный объект обладает только часть экономических агентов из рассматриваемого множества» [Шаститко А.Е., 1998, с. 233]. Последнее вполне подходит к кооперативному режиму собственности.

2.2. КОНТРАКТНЫЙ ПРОЦЕСС

Для того чтобы понять, каким образом контрактные отношения в кооперативе могут обеспечивать ему сравнительные преимущества в конкурентоспособности перед фирмами других форм собственности, необходимо прежде всего обратиться к основным принципам процесса контрактации, а для этого мы должны сделать небольшое методологическое отступление.

Как было замечено, основными поведенческими предпосылками, принятыми в настоящей работе, являются оппортунизм и ограниченная рациональность. Последняя объясняется ограниченностью познавательных способностей каждого индивида: если бы познавательные способности не были ограниченным благом, тогда каждый индивид обладал бы всей полнотой информации обо всем и, соответственно, не могло бы возникнуть никакой информационной асимметрии.

Другой необходимой здесь методологической составляющей является понятие трансакции: деятельность по присвоению прав собственности и свободы, принятых в обществе.

Основными параметрами трансакции, по Уильямсону, являются специфичность активов, частота и неопределенность. Под последней Уильямсон имеет в виду параметрическую неопределенность по Найту (см. [Knight F.H., 1965; Найт Ф., 1994]). Иными словами, речь идет о неопределенных будущих событиях, ве-

роятность наступления которых не может быть удовлетворительно оценена экономическими агентами, это связано главным образом с уникальностью (или по крайней мере с частичной уникальностью) таких событий и событий, обуславливающих их наступление.

Перейдем теперь к понятию контракта. В соответствии с нашим представлением, контракт — защищенное соглашение между двумя и более сторонами, определяющее условия будущих трансакций между ними. Заметим, что речь здесь идет не только о формальном, но и о неформальном соглашении между сторонами. Более того, практически каждый контракт включает в себя «подводную» часть — имплицитный контракт. Далее, в обыденном понимании слова «контракт» и «сделка» представляются синонимами, однако контракты могут касаться не только трансакции сделки, но и двух других типов трансакций из классификации Коммонса.

Таким образом, важнейшими характеристиками процесса контрактации являются перечисленные выше параметры трансакций. Кроме того, к ним следует добавить также ожидаемый срок действия контракта, так как этот показатель оказывает существенное влияние на функцию максимизации каждой из сторон и, соответственно, на их поведение, а выразить его через три других параметра не представляется возможным. Заметим, что такой параметр контрактного процесса, как неопределенность, представляется зависимым от уровня специфичности активов (определяющим степень и характер информационной асимметрии) и от ожидаемого срока действия контракта. На наш взгляд, однако, вряд ли следует рассматривать этот параметр контрактного процесса как вырожденный, так как, во-первых, степень неопределенности зависит от целого ряда других, случайных факторов и, во-вторых, этот параметр играет важнейшую роль в нашем дальнейшем анализе.

Рассмотрим далее, каким образом эти четыре характеристики определяют контрактный процесс.

В настоящем исследовании под общим уровнем специфичности актива X будет пониматься ожидаемая разница между доходом, приносимым наилучшим возможным использованием актива X , и наилучшим из альтернативных способов его использования. Под удельной специфичностью актива X будем понимать отношение общего уровня специфичности этого актива к доходу, приносимому наилучшим возможным его использованием. Или формально:

$$S_{Sx} = \frac{Y_{Sx} - Y_{Ax}}{Y_{Sx}},$$

где S_{Sx} — удельная специфичность актива X , Y_{Sx} — доход, приносимый наилучшим возможным использованием актива X ; Y_{Ax} — доход, приносимый наилучшим из альтернативных способов использования актива X .

Заметим также, что каждый актив в большей или меньшей степени специфичен: не существует неспецифических активов, но существуют активы низкой специфичности. Здесь мы будем выделять три степени специфичности активов — низкую, среднюю и высокую. Инвестиции в активы высокой специфичности, с одной стороны, могут способствовать увеличению квазиренды, а с другой — «...такие инвестиции одновременно являются рискованными, так как созданные посредством их специфические активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба для их экономической ценности» [Уильямсон О.И., 1996, с. 107].

Наличие неопределенности делает любой контракт в большей или меньшей степени неполным³, возникают необходимость в адаптации и связанные с ней трансакционные издержки. Выде-

³ По Уильямсону, неполнота контракта проявляется, «...если, во-первых, нельзя предвидеть все имеющие к ним [контрактам] отношение будущие непредвиденные обстоятельства; во-вторых, детали некоторых из последних неясны; в-третьих, нельзя достичь единого мнения о природе будущих непредвиденных обстоятельств; в-четвертых, невозможно прийти к единому и полному пониманию характера адекватных адаптаций к будущим непредвиденным обстоятельствам; в-пятых, стороны не могут достичь единого понимания характера материализовавшегося непредвиденного обстоятельства; в-шестых, стороны не могут достичь соглашения о том, соответствующим ли используемые меры адаптации к возникшему и ранее непредвиденному обстоятельству тем, которые были определены на этот случай в контракте; и, в-седьмых, даже если стороны могут достичь полного согласия по вопросам как о характере возникших и ранее непредвиденных обстоятельств, так и об используемых мерах адаптации к ним, то третья сторона (например, суды) может не разделять этого мнения ни по одному из данных вопросов, следствием чего может стать дорогостоящая тяжба между двусторонне зависимыми участниками контрактных отношений» [Уильямсон О.И., 1996, с. 688–689].

лим здесь три степени неопределенности контрактных отношений — высокую, среднюю и низкую.

От частоты трансакций также зависит величина трансакционных издержек ведения переговоров и заключения контрактов. С одной стороны, «выгоды от использования специализированных структур управления являются наибольшими для сделок, поддерживаемых значительными инвестициями в трансакционно-специфические активы» [Уильямсон О.И., 1996, с. 117]. А с другой стороны, «расходы, сопряженные с использованием специализированных структур управления, легче покрываются в случае крупных, регулярно повторяющихся трансакций. Следовательно, частота трансакций является их важнейшим параметром» [Уильямсон О.И., 1996, с. 117]. Можно выделить три уровня частоты сделок — случайные, спорадические и регулярные.

Ожидаемая длительность контрактных отношений, как отмечалось выше, определяет функции максимизации каждой из сторон. По сути дела, ожидаемая длительность контракта выполняет в контрактном процессе ту же функцию, что и специфичность активов, так как степень неопределенности, обуславливающая неполноту контракта, зависит от обоих этих факторов. Иными словами, увеличение ожидаемой продолжительности контракта оказывает на уровень неопределенности такое же воздействие, как и рост специфичности активов. Поэтому долгосрочные контракты, так же как и контракты, связанные с инвестициями в активы высокой специфичности, требуют дополнительных гарантий своего выполнения. Здесь мы будем выделять три степени ожидаемой продолжительности контрактных отношений — кратко-, средне- и долгосрочную контрактацию.

Заметим также, что ожидаемая продолжительность контрактных отношений не определяется во всех случаях частотой трансакций: мы, например, можем в течение длительного времени пользоваться услугами одного и того же супермаркета, но нам и в голову не придет заменять дискретный характер этого контрактного процесса непрерывным.

Значения всех четырех перечисленных выше характеристик определяют тип оптимального, в каждом конкретном случае, процесса контрактации. Американский правовед Я. Макнейл выделяет три типа контрактных отношений: классическую, неоклассическую и отношенческую контрактацию (см. [Macneil I.R., 1974, 1978]). Для первой характерны всеобъемлемость соглашения, отсутствие необходимости соответствия участников контрактных отношений друг другу, доминирование формальной стороны кон-

тракта над неформальной, точное определение средств преодоления контрактных затруднений (*contract remedies*): «В случае провала изначальной модели контракта по причине ее несостоятельности, последствия такого развития событий могут быть достаточно точно предусмотрены заранее, и потому исход данного сюжета будет управляемым» [Macneil I.R., 1978, p. 864]. Классический контракт подразумевает двухсторонний механизм управления: в нем участвуют только стороны, вступившие в соглашение.

Для неоклассического контракта характерны: во-первых, более длительный срок действия, по сравнению с классическим контрактом; во-вторых, связанное с этим увеличение неопределенности; в-третьих, обусловленная этими факторами сложность адаптационного процесса и рост трансакционных издержек, связанных с этим процессом. «Таким образом, особенностью неоклассического контрактного права является признание того, что мир сложен, что любые соглашения неполны и что некоторые контракты не будут заключены до тех пор, пока обе стороны не станут доверять механизму урегулирования споров» [Уильямсон О.И., 1996, с.131]. Иными словами, в неоклассическом контракте появляется трехсторонний механизм управления.

Для отношенческого контракта характерны еще более высокий уровень неопределенности, непрерывность контрактных отношений, важность соответствия сторон друг другу. При этом «прекращение трансакций в силу возникновения спора будет связано с запретительно высокими издержками» [Шаститко А.Е., 1998, с. 329]. Структура управления контрактом в этом случае будет двусторонней или даже односторонней. Практически все внутрифирменные контракты являются отношенческими контрактами.

В табл. 2.1 представлена взаимосвязь между четырьмя перечисленными основными характеристиками процесса контрактации и тремя типами контрактов по Макнейлу.

Главный вывод, интересующий нас в этом разделе, следующий: в условиях отношенческой контрактации и, соответственно, долгосрочного контрактного процесса, регулярности осуществляемых трансакций, высокой или средней специфичности активов для эффективной адаптации необходимы соответствующие гарантии. В подавляющем большинстве случаев предоставление таких гарантий связано со значительными трансакционными издержками.

Рассмотрим теперь воздействие кооперативной идеологии на контрактный процесс.

**Основные характеристики различных типов
контрактных отношений**

Контракт	Специфичность активов	Неопределенность	Частота транзакций	Ожидаемая длительность контрактного процесса
Классический	Низкая	Низкая	Случайные	Краткосрочный
Неоклассический	Средняя или высокая	Средняя или высокая	Спорадические или регулярные	Средне- и долгосрочный
Отношенческий	То же	Высокая	Регулярные	Долгосрочный

2.3. КООПЕРАТИВНАЯ ИДЕОЛОГИЯ И КОНТРАКТНЫЙ ПРОЦЕСС. КООПЕРАТИВНАЯ ИДЕОЛОГИЯ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ АКТИВ

Основная роль идеологии в человеческих отношениях такая же, как и у всех других институтов. Она заключается «в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и необязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» [Норт Д., 1997, с. 21].

По словам Д. Норта, «идеология важна не только в процессе принятия политических решений, но она также играет ключевую роль в принятии решений каждым отдельным человеком. Индивидуальные представления о честности и справедливости правил игры явно воздействуют на эффективность экономического поведения. Без учета этого мы не сможем объяснить значительной части процесса образования и воспитания, так же как останутся нам непонятными громадные усилия политиков, работодателей, руководителей профсоюзов и др., направленные на то, чтобы убедить партнеров в справедливости или несправедливости условий договоров. Роль идеологии растет пропорционально издержкам измерений и расходам на контроль за выполнением договоров. Если расходы на заключение и поддержку контрактов невысоки, тогда

не столь уж важно, чтобы люди верили, что игра ведется по правилам. Роль идеологии очень велика, поскольку на деле соответствующие расходы очень велики» [Норт Д., 1993, с. 309].

Выше мы коротко остановились на понятии транзакции. Важнейший тип транзакции для экономики — транзакция сделки. Дж. Коулменом было предложено следующее необходимое условие заключения сделки в каждом конкретном случае:

$$\frac{P}{1-P} > \frac{L}{G},$$

где P — основанная на личном опыте вероятность того, что сделка будет заключена; L — возможная потеря; G — возможный выигрыш (см. [Олейник А.Н., 1997, с. 28]).

Очевидно, что с увеличением P становятся возможными ранее не возможные сделки, что в конечном итоге на макроуровне приводит к росту экономической эффективности.

В условиях, когда обмен обезличен, величина P определяется, в первую очередь, уровнем доверия в обществе. В этой связи представляют интерес социологические исследования, призванные выяснить уровень доверия. Респондентам задавался простой вопрос: «Доверяете ли вы людям?» В таких странах, как Германия, Франция, Великобритания, Дания, число положительных ответов колебалось в пределах 85–90%. В нашей стране положительно ответили лишь 35% респондентов, притом что социологи считают критическим для общества уровень 33,3% (см. [Олейник А.Н., 1997, с. 28–30])⁴.

Основная экономическая функция идеологии как раз и состоит в увеличении уровня доверия и, соответственно, снижении в обществе или группе уровня неопределенности, что позволяет экономить на предоставлении гарантий. Особенно это актуально для тех случаев, когда издержки предоставления гарантий запретительно высоки.

В условиях отношенческой контрактации (а кооператив — это всегда отношенческая контрактация) идеология позволяет существенно снизить транзакционные издержки, связанные со склон-

⁴ Следует заметить, что в России было опрошено лишь 406 человек в крупнейших городах: Москве и Нижнем Новгороде, поэтому весьма вероятно, что уровень доверия в нашей стране в действительности все же несколько выше.

ностью индивидов к оппортунизму (заметим, что это могут быть не только транзакционные издержки оппортунистического поведения, но и издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки измерения и т.д.), и соответственно — издержки предоставления гарантий. С другой стороны, кооперативную идеологию практически невозможно перепрофилировать, иными словами, если кооперативная идеология действует в рамках данной группы, ее нельзя транспортировать в другую группу. Таким образом, мы можем сделать вывод, что кооперативная идеология представляет собой высокоспецифичный актив, выгоды от любого другого, кроме самого лучшего, ее использования равны нулю. Причем осуществление целенаправленных инвестиций в кооперативную идеологию, как правило, оказывается сопряжено с запретительно высокими издержками, однако при соответствующих условиях идеология кооперации создается как бы сама собой, не требуя целенаправленных усилий для своего создания. Иными словами, в этом случае хозяйственным активом становятся личные отношения между людьми.

Если вспомнить классификацию специфичности активов О. Уильямсона (специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов, специфичность целевых активов), то кооперативную идеологию можно признать в какой-то степени человеческим специфическим активом и активом, специфическим по цели. Действительно, цели кооператоров, как было замечено уже неоднократно, сильно отличаются от целей традиционных капиталистических фирм, и кооперативная идеология формирует иную, несколько отличную от традиционной систему мотивации.

Роль и место кооперативной идеологии различны в кооперативах разных видов. Рассмотрим этот момент подробнее.

Производственные кооперативы. В производственной кооперации значение кооперативной идеологии наиболее велико. Она обеспечивает лучшую мотивацию к труду членов кооперативов за счет непосредственного участия их в управлении и прибылях производственных кооперативов за счет того, что они обладают более полной информацией о работе своего кооператива по сравнению с наемными работниками в традиционных капиталистических фирмах, а это позволяет добиваться более низкого уровня издержек, в первую очередь — транзакционных, по сравнению с обычными капиталистическими фирмами. Кооперативная идеология зачастую оказывает благотворное влияние на раскрытие творческого потенциала личности, что положительно сказывается на доходах

кооператива. То есть кооперативная идеология, как и любой другой специфический актив, приносит ренту его обладателям.

Подробный анализ влияния кооперативной идеологии на издержки будет приведен ниже, здесь же отметим тот факт, что многие элементы кооперативной идеологии используются в традиционных капиталистических фирмах (причем этот процесс прогрессирует). Можно вспомнить, например, программу *ESOP*, получившую широкое распространение в США (см., например, [Блази Дж.Р., Круз Д.Л., 1995]), кружки качества, получающие все более широкое распространение не только в Японии, многочисленные программы обучения в процессе работы и т.д.

Например, компания «Дженерал моторс» и профсоюз автолюбителей организовали крупнейший в мире частный учебный центр, в котором проходит обучение 400 тыс. человек – поврежденных рабочих «Дженерал моторс». Количество кружков качества в США достигло к началу 1990-х гг. 300 тыс. [Грейсон Дж.К. (мл.), О’Делл К., 1991, с.172]. В японских автомобильных компаниях уже давно существует практика, когда за счет прямого участия в прибыли работники получают до 50% величины базовой заработной платы [Грейсон Дж.К. (мл.), О’Делл К., 1991, с. 162]. Таких примеров можно привести очень много.

Потребительские кооперативы. Здесь роль кооперативной идеологии несколько менее важна по сравнению с кооперативами производственными. В потребительских кооперативах она служит источником специфического актива «связь с потребителем». Благодаря этой связи потребительские кооперативы и могут успешно конкурировать с обычными торговыми фирмами. Потребительская кооперация сводит на нет информационную асимметрию между продавцом и покупателем, устраняя, таким образом, расходы на ее преодоление. Цены, по которым продаются товары членам потребительских кооперативов, как правило, ниже средних рыночных цен.

Интеграционные⁵ и финансовые кооперативы. Для интеграционных и финансовых кооперативов роль идеологии не столь велика, как для производственных и потребительских. Однако и здесь элементы кооперативной идеологии позволяют объединить капиталы членов кооператива. А специфичность ресурса «капитал» увеличивается прямо пропорционально возрастианию этого капитала.

⁵ Под интеграционными кооперативами понимаются объединения самостоятельно хозяйствующих субъектов, позволяющие им осуществить интеграцию «вперед», «назад» и комбинирование.

2.4. ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КООПЕРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Наличие у кооперативов сравнительных преимуществ в конкурентоспособности по сравнению с фирмами других форм собственности подтверждается как самим фактом существования кооперативов, так и многочисленными исследованиями (см., в частности, [Doucouliagos С., 1995, Ванек Я., 1997]). В качестве примера приведем таблицу Я. Ванека (табл. 2.2). Институты кооперативной собственности фигурируют в ней под названием «демократизированной фирмы» [Ванек Я., 1997, с. 78–97].

Таблица 2.2

Типы и характеристики предприятий и систем

Тип экономической организации	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	М
Капиталистическая, частная, рыночная	1,5	2	3	2	3	3	1,5	2–3	1	2–3	2–3	2–3
Капиталистическая, государственная, плановая	3	3	2	3	3	1	?	3	1,5	3	2–3	?
Самоуправляемая югославского типа	2	1,5	1,5	2,5	1,5	1–1,5	2,5	2	1,5	2	2	2
Капиталистическая с участием работников в управлении	1,5	1,5	2	1,5–2	2	1,5	1,5	2–3	1,5	2,5	1,5	1,5
Капиталистическая с участием работников в прибыли	1,5	1,5	2	1,5–2	2,5	2	2	2–3	1,5	3	?	?

Тип экономической организации	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	М
Капиталистическая с собственностью работников (меньшинство у работников ESOP)	1,5	2	2	1,5-2	2,5	2	2	2-3	1,5	2,5	?	?
Капиталистическая с собственностью работников (большинство у работников)	Нр	Нр	Нр	Нр	Нр	?	?	?	?	?	?	?
Капиталистическая с 100%-й собственностью работников и недемократическим управлением	1,5	1,5	1,5	1,5	2	1,5	3	1,5-2	2	2	1,5	1,5
Капиталистическая с частичным участием работников в собственности и управлении	1,5	1,5	2	1,5	2	1,5	3	1,5	?	2	1,5	1,5
Демократизированная фирма, функционирующая изолированно	1,5-2	1	1	1	1	1	?	1	2-3	1,5	1,5	1
Демократизированная фирма с оптимальными институтами и оптимальным распределением риска	1-1,5	1	1	1	1	1	1	1	1-1,5	1	1	1

Примечание: А — распределение ресурсов; Б — мотивация труда; В — справедливое распределение доходов; Г — использование капитала; Д — эффективность участия работников в управлении производством и распределении его результатов; Е — безопасность занятости; Ж — распределение риска; З — тенденция к монополии; И — способность к росту; К — экологические последствия; Л — образование и просвещение; М — политическая и социальная гармония. Оценки: 1 — отлично; 2 — хорошо; 3 — плохо; ? — невозможно установить.

Приведенная классификация типов экономических организаций Я. Ванека слишком подробна для наших целей. Допустимо ограничиться сравнением кооперативной собственности с классической частной, государственной собственностью, а также с некоторыми видами акционерной собственности (которую большинство исследователей относят к частному режиму): простой акционерной, акционерной с участием работников в управлении и акционерной с участием работников в прибылях. Такая упрощенная классификация позволяет достаточно полно отразить преимущества и недостатки кооперативной собственности, не усложняя излишне наш анализ.

Итак, в первую очередь нам предстоит ответить на вопрос, каким образом та или иная система собственности влияет на величину трансформационных и, прежде всего, трансакционных издержек. Следует с самого начала оговориться, что речь идет именно о внутрифирменных издержках, а не об общественных издержках той или иной формы собственности. Кроме того, сравнение трансакционных издержек — дело достаточно тонкое и опирается в гораздо большей степени на логический анализ, а не на какие-то конкретные, выраженные в цифрах эмпирические данные (следует также заметить, что, хотя Я. Ванек и говорит как о логических, так и об эмпирических основаниях своей таблицы, представляется крайне затруднительным выразить, например, социальную и политическую гармонию в каких-либо счетных единицах).

Далее речь, разумеется, пойдет о средних издержках в расчете на одного человека. Кроме того, предположим, что внешние условия для всех одинаковы. Иными словами, мы сравниваем трансакционные и трансформационные издержки институтов различных форм собственности, но в остальном эти фирмы абсолютно идентичны (нет различий в размерах, внешних условиях, уровне и характере специфичности активов и т.д.).

Также в этом анализе будут учтены только те издержки, которые в той или иной форме находят свое отражение в бухгалтерском учете фирмы. Предположим, что члены кооператива занимаются поиском нужной для кооператива информации, тратя на это часть своего досуга и прикладывая определенные усилия. Естественно, в силу того, что, как правило, кооператоры не являются профессионалами в данном виде деятельности, если бы мы учитывали все издержки поиска информации, то кооператив оказался бы неконкурентоспособен по этому критерию. В действительности же все как раз наоборот: мы не можем учитывать расход свобод-

ного времени кооператоров на поиск необходимой кооперативу информации хотя бы по той причине, что экономическая теория довольно расплывчато трактует понятие «досуг» (человеку, далекому от экономической теории вообще и от новой институциональной экономики в частности может показаться, что под досугом в экономической теории подразумевается абсолютное ничегонеделание). Кооператоры, расходуя свое собственное, не принадлежащее кооперативу время и усилия (вряд ли можно называть их трудовыми), снижают таким образом кооперативные транзакционные издержки поиска информации.

Для анализа мы будем использовать классификацию издержек, представленную в виде схемы (рис. 2.1).

Трансформационные издержки.

1. **Постоянные издержки.** Величина их зависит прежде всего от размера фирмы (экономия на масштабе). Кроме того, постоянные издержки связаны с некоторыми видами транзакционных издержек, в первую очередь — с издержками влияния, причем связь эта прямая. Понятно, что при одинаковых размерах фирм (как в рассматриваемом случае) постоянные издержки будут сравнительно меньше в частной и кооперативной фирмах и больше — в государственной и акционерной.

2. **Переменные издержки.** Они в значительно меньшей степени, чем постоянные, зависят от размеров фирмы (хотя такая связь и есть). Величина переменных трансформационных издержек связана прямой связью с уровнем информационной асимметрии между агентами и принципалами. Кроме того, заинтересованность работников в достижении конечного результата, отсутствие поведения безбилетника также снижают переменные издержки. Такое положение вещей характерно в первую очередь для кооперативов.

Транзакционные издержки.

1. **Издержки поиска информации.** Существование этого вида транзакционных издержек обусловлено ограниченным характером информации, которой обладает индивид. Такого рода издержки складываются из затрат времени и других ограниченных ресурсов, необходимых для нахождения лучшей из возможных альтернатив. «Существование данного вида издержек определяется прежде всего дифференциацией цен на один и тот же продукт, не обусловленной различиями в транспортных расходах. В основе же такой дифференциации цен лежит феномен неопределенности, проявляющийся во фрагментарности и неоднородности информации, которую получает каждый экономический агент» [Шаститко А.Е., 1998, с. 169].

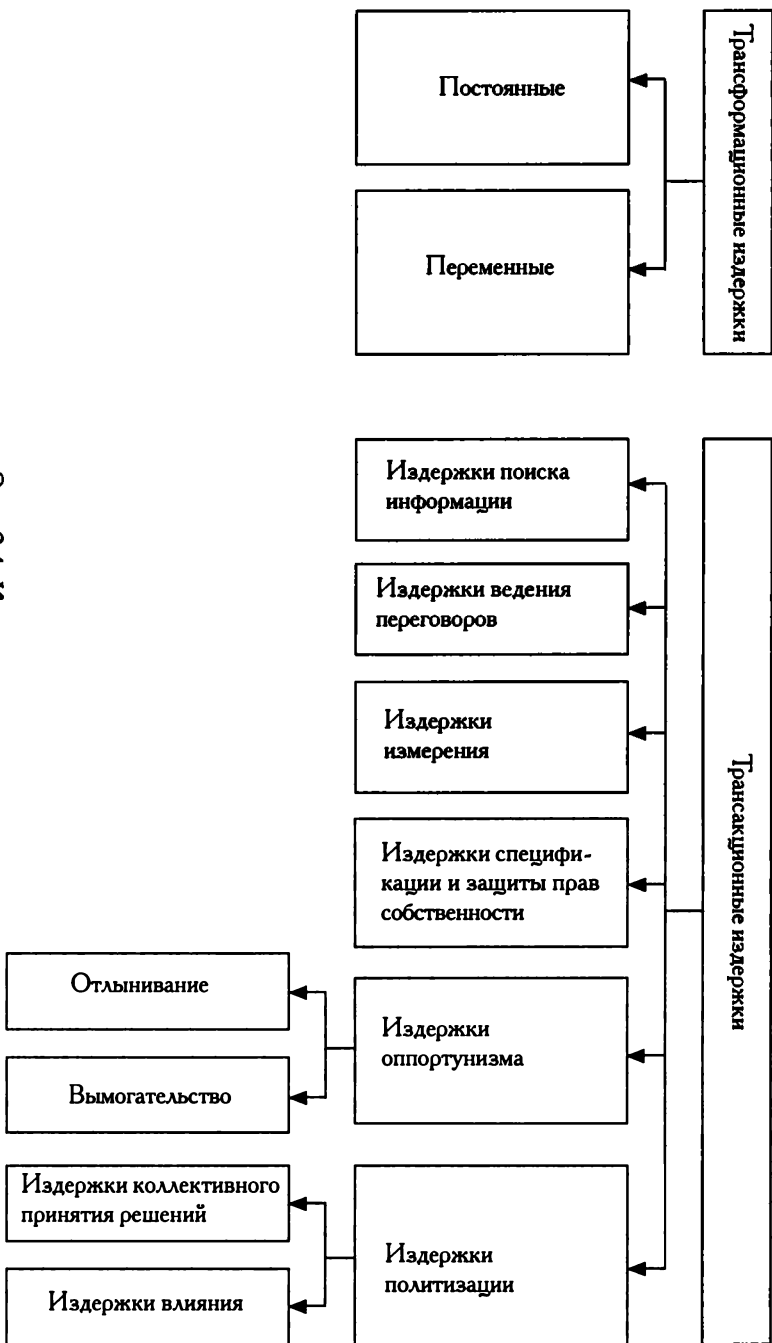


Рис. 2.1. Классификация издержек

Примером экономии на издержках поиска информации может служить широко распространенная в последние десятилетия практика производства и реализации марочных товаров (*brand name*). Потребитель знает априори, товар какого качества он покупает. Эти знания позволяют ему сэкономить на издержках поиска информации, а владельцу торговой марки – продавать свой товар несколько дороже товара, обладающего точно такими же характеристиками и качеством, но не являющегося марочным.

Можно констатировать, что там, где связь между собственностью и управлением выражена четче, где не так остро стоит проблема агентских отношений, издержки поиска информации должны быть ниже. Очевидно, формами собственности, обладающими в общем случае таким преимуществом, будут частная, акционерная с участием работников в управлении и кооперативная. Если предположить, что при всех остальных формах собственности издержки поиска информации будут средними, то для этих трех форм собственности такие издержки установятся на уровне, несколько ниже среднего.

2. Издержки ведения переговоров. Этот вид трансакционных издержек возникает также из отсутствия у экономических субъектов всей полноты информации, в данном случае – информации о сравнительной переговорной силе сторон. Кроме того, издержки ведения переговоров обусловлены попытками всех сторон увеличить свою переговорную силу и, соответственно, усилиями, направленными на отражение таких атак.

Речь идет только о внутрифирменных издержках ведения переговоров и заключения контрактов. Уровень издержек этого вида зависит, в первую очередь, от специфичности активов, которыми располагают стороны: чем меньше такая специфичность, тем больше возможностей для стандартной контрактации и тем меньше издержки ведения переговоров. Однако необходимо заметить, что чем большее количество людей участвуют в управлении фирмой, тем, очевидно, выше издержки ведения переговоров. Поэтому в кооперативах и фирмах (частных и акционерных), где работники принимают непосредственное участие в управлении, эти издержки будут несколько выше средних.

3. Издержки измерения. По словам Р.И. Капелюшников, «измерение – это квантификация информации» [Капелюшников Р.И., 1990]. Кроме затрат, связанных собственно с измерением, в эту категорию включаются расходы по приобретению и эксплуатации измерительных инструментов, на проведение мероприятий, имеющих целью обезопасить от ошибок измерения, а также расходы,

связанные с возникновением таких ошибок. «Информация о свойствах благ распределяется неравномерно между контрагентами, что и является содержанием феномена асимметрии информации, которая вынуждает сторону, обладающую относительно меньшей информацией, нести относительно более высокие издержки (через использование экспертов, затраты времени и т.п.), связанные с восстановлением симметрии в обладании ею» [Шаститко А.Е., 1998, с. 176].

В общем случае сравнительными преимуществами по этому виду издержек обладают кооперативы и акционерные фирмы с участием работников в управлении: кооперативная идеология (свойственная в значительной степени и полугооперативам, каковыми являются акционерные фирмы с участием наемных работников) снижает стимулы к отлыниванию, а следовательно, и издержки контроля, составной частью которых являются издержки измерения.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Сюда входят как государственные, так и частные расходы, связанные с законодательным обеспечением спецификации прав собственности, и расходы на содержание органов защиты прав собственности (суд, арбитраж, адвокатура, милиция и т.д.). «Предполагается, что экономические агенты действуют в соответствии со своими интересами, поэтому соблюдение прав других (как система) возможно тогда, когда структура стимулов, определяемая санкциями за нарушение правового режима, не позволяет нарушать установленные правила» [Шаститко А.Е., 1998, с. 184].

Одним из главных средств экономии на издержках спецификации и защиты прав собственности является идеология, позволяющая зачастую более эффективно, чем формальные институты, обеспечить защиту прав собственности. С другой стороны, расходы на внедрение и поддержание в обществе такой идеологии следует также отнести к такого рода издержкам.

Несмотря на то что издержки спецификации и защиты прав собственности характерны, в первую очередь, для всего общества в целом, не свободны от этих издержек и его специфические институты, в том числе и институты кооперативной собственности. Ситуация, требующая спецификации прав собственности, возникает, например, при совместном владении средствами производства и частном характере присвоения доходов от этих средств.

Для анализа этого вида транзакционных издержек необходимо отделить издержки спецификации от издержек защиты прав собственности. Если вторые связаны с числом собственников обрат-

но пропорциональной зависимостью (т.е. чем больше собственников, тем меньше транзакционные издержки обеспечения безопасности собственности от внешних посягательств — см. [Шаститко А.Е., 1998, с. 236]), то для первых, в общем случае, наблюдается прямая зависимость между этими издержками и количеством собственников. Скорее всего, наименьшая величина издержек спецификации и защиты прав собственности характерна для институтов коммунальной собственности (для частной собственности характерны высокие издержки обеспечения безопасности, а для государственной — высокая степень размывания прав собственности). В качестве иллюстрации можно привести графическое подтверждение данному тезису. На рис. 2.2 кривая $D(N)$ — удельные издержки обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств, а кривая $B(N)$ — удельные издержки спецификации прав собственности (форма и угол наклона обеих кривых произвольны: в общем случае мы не можем сказать ничего определенного ни о том, ни о другом). Точка A на кривой $T(N)$ ($T = B(N) + D(N)$) иллюстрирует случай частной собственности, точка C — случай государственной и точка E — коммунальной собственности.

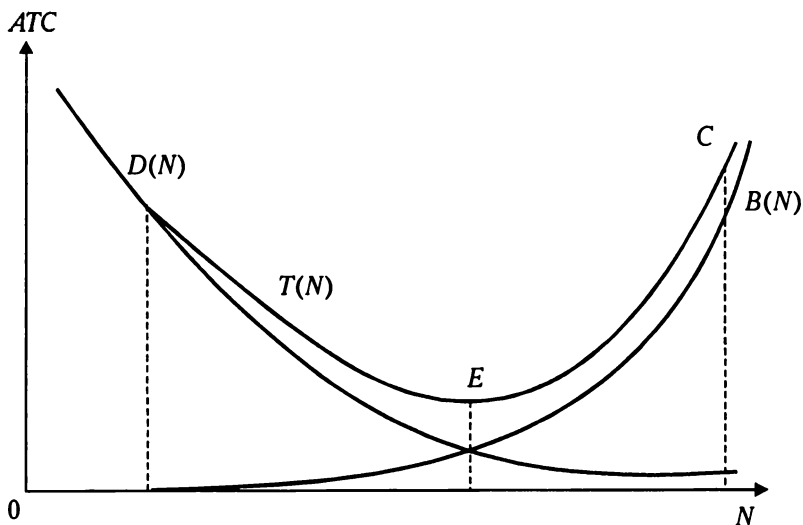


Рис. 2.2. Издержки спецификации и издержки защиты прав собственности:

ATC — средние транзакционные издержки спецификации и защиты прав собственности в расчете на одного человека; N — количество человек в группе

Из различных форм коммунальной собственности преимуществом в уровне такого рода издержек обладает кооперативная: кооперативная идеология снижает риск оппортунистического поведения, что, в свою очередь, уменьшает издержки спецификации и защиты прав собственности.

5. Издержки оппортунистического поведения. Оппортунизм, по Уильямсону, означает «предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии, которая существенно осложняет проблемы экономической организации» [Уильямсон О.И., 1996, с. 98]. Уильямсон выделяет *ex ante* и *ax post* оппортунистическое поведение. Первое связано с информационной асимметрией до подписания контракта. Классическим примером *ex ante* оппортунистического поведения является случай рынка подержанных автомобилей, описанный Дж. Акерлофом в классической статье «Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм». Продавец подержанного автомобиля, естественно, знает свою машину, в то время как для покупателя в большинстве случаев представляется крайне затруднительным (т.е. издержки получения информации запретительно высоки) определение действительных характеристик подержанного автомобиля. В результате владельцы лучших подержанных машин («слив») вынуждены продавать их по той же цене, по какой продаются худшие автомобили («лимоны») (см. [Акерлоф Дж., 1994]).

Действенным способом борьбы с такого рода оппортунистическим поведением является предоставление носителем потенциально недоступной другим сторонам сделки информации некоего залога. Для рынка подержанных автомобилей таким залогом будет предоставление продавцами лучших машин гарантий своим покупателям. В случаях двусторонней асимметрии информации может возникнуть обмен залогами.

Ex post оппортунистическое поведение проявляется, в первую очередь, в двух основных формах: в форме отлынивания и вымогательства. Первая характерна для агентских отношений: «Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда — отрицательные стимулы, подталкивающие к “отлыниванию”. Если информация о действительном поведении агента является дорогостоящей, то тогда в известных границах он может действовать бесконтрольно,

следуя своим собственным интересам, не обязательно совпадающим с интересами организации» [Капелюшников Р.И., 1994].

Отлынивание в большей степени характерно для больших групп, где доходы каждого конкретного индивида в меньшей степени зависят от его собственных действий, а издержки контроля высоки (зачастую, запретительно высоки). С другой стороны, отлынивание – это проблема отношений между агентом и принципалом, проблема информационной асимметрии. Издержки отлынивания, таким образом, прямо пропорциональны размерам фирмы, а также сложности ее структуры управления. Для фирм одинакового размера, но с разными системами собственности издержки отлынивания будут достигать своего максимума при государственной собственности (речь идет, повторимся, только об общем случае: возможны любые исключения). Очевидно, что среди акционерных фирм наименьшие издержки отлынивания характерны для тех, где работники участвуют в управлении.

Способами борьбы с отлыниванием могут стать ужесточение контроля за деятельностью агента, создание такой системы стимулов, которая снижала бы его заинтересованность в отлынивании, либо, опять же, залог.

Вымогательство возникает в том случае, когда обе стороны обладают специфическими ресурсами, имеющими взаимодополняющий характер. То есть любая из сторон может потребовать увеличения причитающейся ей доли квазиренды на том основании, что без нее другая сторона вообще ничего не получит.

Очевидно, что в случае вовлечение обладателей специфических активов в процесс управления фирмой (там, где они являются совладельцами фирмы) транзакционные издержки вымогательства снижаются. Таким образом, некоторым преимуществом в этом виде издержек обладают акционерные общества, в которых работники участвуют в прибыли и управлении, а также кооперативы.

6. Издержки политизации. Под этим термином понимаются транзакционные издержки, возникающие в организации и связанные с самим характером принятия решений внутри организации. Если добровольный характер заключаемой на рынке сделки дает гарантию эффективности принятия решений, то отсутствие такой добровольности внутри организации приводит к дополнительным издержкам. Причем это происходит как в том случае, когда решения принимаются на коллективной основе, так и тогда, когда решения принимаются централизованно. В первом случае возникают *издержки коллективного принятия решений*. Они состоят из трех элементов: «Во-первых... принятие решения большинством голо-

сов не обеспечивает оптимальных результатов... Во-вторых, сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, т.е. чем сильнее расхождение их интересов... В-третьих, ресурсы растрачиваются при попытках образования коалиций и в ходе их борьбы между собой» [Капелюшников Р.И., 1994].

Издержки коллективного принятия решений прямо пропорциональны числу людей, участвующих в процессе принятия решений. Очевидно, что минимальными эти издержки будут при частной форме собственности, а максимальными – при государственной, кооперативной, а также акционерной с участием работников в управлении фирмой.

Издержки влияния возникают из желания рационально действующих индивидов, не участвующих непосредственно в процессе принятия решений, получить выгоды от решений, принимаемых в административной системе. Они складываются из следующих составляющих: «Во-первых, это потери в эффективности из-за искажения информации агентами, которые поставляют ее вышестоящим инстанциям и которые пытаются таким образом воздействовать на их решения... Во-вторых, это время и усилия, которые тратятся в попытках повлиять с выгодой для себя на решения, принимаемые другими. В-третьих, это затраты, необходимые для предотвращения политизации внутренней жизни фирмы и сокращения издержек влияния» [Капелюшников Р.И., 1994]. Издержки влияния характерны, в первую очередь, для больших групп с централизованным управлением, где голос каждого члена группы не оказывает серьезного воздействия на принимаемое решение.

Величина трансакционных издержек влияния, так же как и некоторых других видов трансакционных издержек (см. ранее), зависит от размера фирмы и сложности ее управленческой структуры. Там, где отношения «принципал–агент» развиты сильнее, выше будут и издержки влияния. Понятно, что своего максимума издержки влияния достигают при государственной форме собственности, а минимума – при частной. Издержки влияния в кооперативах, как правило, не могут быть существенными, поскольку кооперативные фирмы по большей части не настолько велики. Кроме того, так как кооператоры сами управляют своей собственностью, в кооперативах, скорее всего, будет меньше уровень информационной асимметрии между агентами и принципалами. Также снижает издержки влияния и кооперативная идеология.

Зависимость величины различных видов транзакционных и трансформационных издержек от формы собственности

Формы собственности	Трансформационные издержки		Транзакционные издержки							
	Постоянные	Переменные	Издержки поиска информации	Издержки ведения переговоров	Издержки измерения	Издержки спецификации и защиты прав собственности	Издержки оппортунизма		Издержки политики	
							Отлынивание	Вымогательство	Издержки коллективного принятия решений	Издержки влияния
Частная	1,5	1,5–2	1,5–2	2	2–2,5	2,5	2	2,5	1,5	1,5
Государственная	2–2,5	2,5	2	2	2–2,5	2,5	3	2,5	2,5–3	2,5–3
Коммунальная										
а) акционерная	2	2,5	2	2	2–2,5	2	2,5	2,5	2–2,5	2,5
б) акционерная, с участием работников в прибылях	2	2	2	2	2–2,5	2	2	2	2–2,5	2
в) акционерная, с участием работников в управлении	1,5–2	1,5–2	1,5–2	2,5	1,5–2	2	2	2	2,5–3	2
г) кооперативная	1,5–2	1,5	1,5–2	2,5	1,5–2	1,5	1–1,5	1,5–2	2,5–3	1,5

Примечание: 0 – отсутствие издержек данного вида; 1 – издержки данного вида незначительны; 2 – средние; 3 – высокие издержки.

Как видно из табл. 2.3, институты кооперативной собственности имеют преимущества по многим видам издержек.

График на рис. 2.3 связывает оптимальный размер организации динамикой двух видов транзакционных издержек: удельных

издержек достижения соглашения и обеспечения контроля за его выполнением членами группы и удельных издержек обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств. ATC – средние транзакционные издержки (в расчете на одного человека); $A(N)$ – удельные издержки достижения соглашения и обеспечения контроля за его выполнением членами группы; $D(N)$ – удельные издержки обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств; $T(N)$ – суммарные транзакционные издержки; N^* – численность группы, обеспечивающая минимизацию средних транзакционных издержек; ATC^* – минимальные средние транзакционные издержки [Шаститко А.Е., 1998, с. 236].

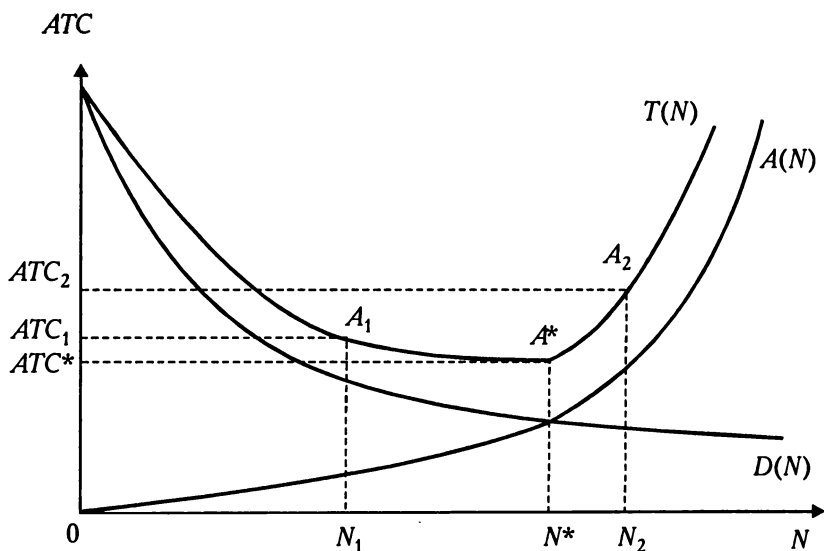


Рис. 2.3. Оптимальный размер организации

Теперь благодаря проведенному анализу мы можем связать нахождение оптимального размера группы при коммунальной системе собственности не только с удельными издержками достижения соглашения и обеспечения контроля за его выполнением и удельными издержками обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств, но и со всеми остальными видами как транзакционных, так и трансформационных издержек, оказывающих влияние на нахождение оптимального размера группы.

На рис. 2.4 кривая $D(N)$ отражает суммарное изменение транзакционных издержек поиска информации, издержек измерения и защиты прав собственности, а также постоянных трансформационных издержек. Кривая $A(N)$ – сумма транзакционных издержек спецификации прав собственности, оппортунистического поведения (отлынивания), коллективного принятия решений и издержек влияния. Соответственно, как и на рис. 2.3, $T(N) = A(N) + D(N)$. Кривая $K(N) = F(N) + M(N)$ – аналог кривой $T(N)$ для кооперативов. Как было показано, кооперативная идеология позволяет кооперативам иметь более низкий уровень издержек (прежде всего – транзакционных), по сравнению с другими предприятиями, в первую очередь коммунальной собственности. То есть $A^* - B^*$ – та разница в издержках, которую обеспечивает кооперативная идеология.

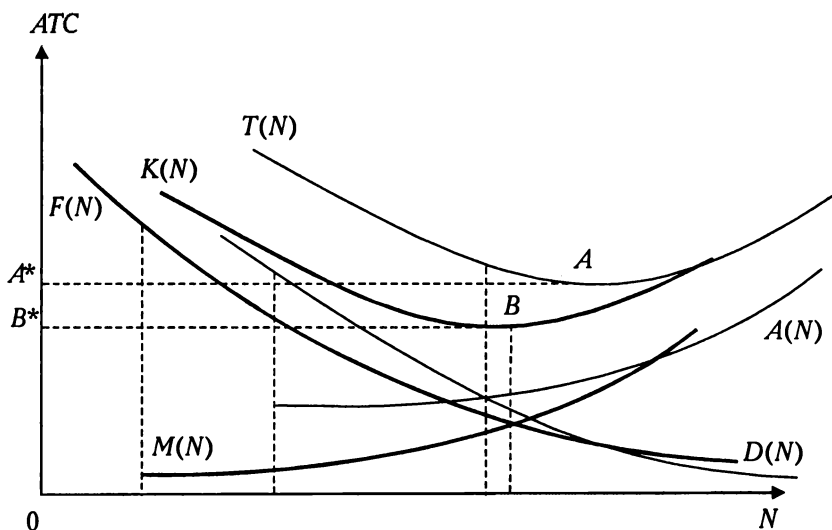


Рис. 2.4. Издержки и кооперативная идеология:
 ATC – удельные издержки; N – количество человек в группе

Следует напомнить, что речь идет о самом общем случае: кроме рассматриваемых факторов – формы собственности и размеров фирмы – на уровень издержек и экономическую эффективность оказывает влияние масса других факторов, для нас – экзогенных. В частности, понятно, что бездарное руководство может свести на нет все преимущества кооператива.

Кроме снижения издержек кооперативы могут получить конкурентные преимущества и из другого источника — за счет увеличения доходов. У кооператора гораздо больше, чем у простого наемного работника, оснований думать не только о себе, а и обо всем кооперативе. Члену кооператива проще реализовать свой творческий потенциал, чем наемному работнику: первый в этом просто больше заинтересован. Кооперативная идеология служит источником еще одного специфического ресурса — особой, повышенной мотивации, творческого отношения к труду (речь идет, в первую очередь, о производственных кооперативах). Однако роль фактора увеличения доходов представляется значительно меньшей по сравнению со снижением издержек. Во-первых, даже значительное увеличение мотивации только в исключительных случаях может дать сегодня решающее преимущество в конкурентной борьбе: в современных условиях специфическим ресурсом № 1 стали знания, информация, а знания невозможно заменить никакой мотивацией. Во-вторых, людям, изначально обладающим некими специфическими ресурсами (теми же знаниями), труднее объединиться в кооператив, чем людям, такими ресурсами не располагающим (об этом речь пойдет далее). В-третьих, такое преимущество может быть характерно только для производственной кооперации.

2.5. КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И СПЕЦИФИЧНОСТЬ АКТИВОВ

В соответствии с выводами, сделанными О.И. Уильямсоном (см. [Уильямсон О.И., 1996, с. 480—516]), экономически наиболее эффективно распределение прав управления корпорацией (по нашему мнению, можно распространить этот вывод на большинство хозяйственных объектов) среди обладателей различных активов, приносящих ей доходы, пропорционально их специфичности. Экстраполируя этот вывод на кооперативные предприятия, можно констатировать, что все члены кооператива являются обладателями высокоспецифичного актива «кооперативная идеология», позволяющего им добиваться во многих случаях весьма значительной экономии на трансакционных издержках. Учитывая тот факт, что активов нулевой специфичности фактически не бывает, а внутрифирменная контрактация в подавляющем большинстве случаев является долгосрочной, неопределенность может быть значительной и в случае с активами не очень высокой специфичности. Не-

определенность порождает необходимость предоставления гарантий, которые могут быть весьма дорогостоящими. Поэтому наличие у кооператоров специфического актива «кооперативная идеология» с точки зрения экономической эффективности во многих случаях оправдывает наличие у них экономической власти.

Таким образом, кооперативная форма организации представляется оправданной в тех случаях, когда удельная специфичность актива «кооперативная идеология» выше удельной специфичности всех активов, которыми кооператоры владеют индивидуально (речь идет главным образом о человеческих активах).

Представим себе случай, когда один из членов кооператива является обладателем определенного специфического актива. Естественно, тогда его вклад в доходы кооператива будет выше, чем у остальных его членов, и этот кооператор будет считать себя вправе потребовать для себя большего, чем остальные, вознаграждения. Такое поведение, однако, плохо согласуется с кооперативной идеологией и кооперативными принципами. При этом увеличиваются транзакционные издержки вымогательства, и либо наш носитель специфического актива покидает кооператив, либо кооператив удовлетворяет его требования и утрачивает, в какой-то степени, свою кооперативную сущность. В принципе это не было бы большой проблемой, если бы возникшее неравенство не подрывало кооперативную идеологию. Кооперативная контракция между обладателями активов высокой специфичности не представляется, таким образом, целесообразной.

Другая ситуация: предположим, что все члены кооператива являются обладателями разного рода специфических активов, способных приносить своим хозяевам ренту. В этом случае вымогательством может заняться каждый, что приведет, в свою очередь, к быстрому росту транзакционных издержек ведения переговоров и значительному *ex ante* контрактному оппортунизму. При этом важно не столько то, какую в действительности ренту способен принести специфический актив каждого, сколько то, как оценивают специфические активы друг друга сами члены кооператива. В принципе если все полагают, что специфические активы каждого из них равны с точки зрения величины приносимой ренты, тогда издержки ведения переговоров могут несколько снизиться. Но, однако, такая ситуация маловероятна в принципе, кроме того, даже и в такой ситуации нельзя исключить возможности вымогательства со стороны любого из кооператоров.

С точки зрения экономии на издержках заключения соглашений нашим кооператорам выгоднее не объединяться между собой

непосредственно, а опосредовать такое объединение с помощью некой третьей силы. Действительно, если каждый из 10 обладателей специфических активов будет заключать контракт со всеми остальными, понадобится 45 таких сложных контрактов, если же каждый заключит контракт лишь со сторонней для них третьей силой, понадобится только 10 контрактов. Легко заметить, что чем больше носителей специфических активов должно объединиться, тем больше будет разница в издержках достижения соглашения между их непосредственным объединением друг с другом и тем случаем, когда они объединяются некой экзогенной по отношению к ним силой.

Можно привести много примеров, подтверждающих правоту такого вывода. В частности, одним из них может быть профессиональная футбольная команда. Профессиональные футболисты — люди далеко не бедные, и зачастую у каждого из них хватило бы средств обеспечить не только себя, но и всех остальных членов своей команды всем, чем их обеспечивает клуб (стадионы, тренировочные базы, медицинская помощь и т.д.). Однако нам неизвестно о существовании профессиональной футбольной команды, основанной на принципах кооперации между ее членами. Издержки достижения соглашения так высоки, что каждый предпочитает отдавать часть (и весьма значительную) своей ренты клубу, чем пытаться организовать футбольную команду на кооперативных началах.

Однако существует (по крайней мере теоретически) и возможность для такого объединения. В том случае, когда выгоды, ожидаемые каждым из участников такого объединения от своего членства в кооперативе, превышают ожидаемые выгоды, которые каждый мог бы получить самостоятельно (без членства в кооперативе). Причем речь идет не только и не столько о материальных выгодах, которые являются эксклюзивным благом, поэтому даже и в таком случае каждый может блефовать. Если же совместно предоставляемое благо является благом инклюзивным, блеф будет занятием бессмысленным. Таким образом, существование кооперативного объединения людей, обладающих специфическими активами, возможно, если, во-первых, получаемое в результате такого объединения благо носит инклюзивный характер и, во-вторых, ожидаемые чистые выгоды каждого из них, связанные с участием в таком объединении, превышают все альтернативные ожидаемые чистые выгоды.

Глава 3

СОЗДАНИЕ КООПЕРАТИВА: ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА

3.1. ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА И ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ИНДИВИДОВ

Проблема безбилетника (*free-rider problem*) определяется как «затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках» [Шашитко А.Е., 1998, с. 407].

Приведем простой пример. Предположим, два индивида заинтересованы в приобретении некоего блага, которое будет общедоступным для обоих. Скажем, существуют два независимых жильца в одной квартире, и у них нет необходимой обоим телефонной точки. Предположим, что каждый из них оценивает это благо в 750 руб., а рыночная стоимость установки телефона составляет 1000 руб. При этом ни один из них не сможет помешать другому пользоваться телефонным узлом, когда последний будет установлен, вне зависимости от того, кто и сколько заплатил за это. И оба априори об этом знают. Рассмотрим возможные стратегии поведения обоих с помощью платежной матрицы:

		Б	
		Покупать	Не покупать
А	Покупать	-250, -250	750, -250
	Не покупать	-250, 750	0, 0

Равновесие состоит в том, что ни один из жильцов не устанавливает телефона: если кто-то из них решится на это, то другой будет пользоваться этим благом совершенно бесплатно.

На практике подобная проблема решается очень просто: оба жильца договариваются между собой, и каждый из них вкладывает в установку телефона по 500 руб. (если потребность в телефоне и доходы у них одинаковы), и получает по 250 руб. выгоды. В реальной жизни эта проблема встречается повсеместно, причем ее острота зависит от целого ряда причин, в частности от размера группы, имеющей доступ к коллективному благу.

Характерным примером может служить чистота наших подъездов (вернее, ее отсутствие). Каждый жилец стремится переложить издержки по уборке подъезда на других, а так как данную группу связывает очень мало интересов и нет соответствующей традиции, подъезд остается грязным.

Классический пример проблемы безбилетника, авторство которого принадлежит Дэвиду Юму, приводит в своей работе «Границы свободы» Дж. Бьюкенен: «Допустим, каждый житель деревни знает, что осушение луга окажется выгодным лично для него в том случае, если издержки будут равномерно распределены между всеми членами группы. Однако еще более желательной для индивида оказывается ситуация, когда луг осушается другими, что позволяет ему получить выигрыш, не прилагая никаких усилий. В этом случае у каждого индивида возникнет мотив воздержаться от каких-либо добровольных действий, мотив настолько сильный, насколько он считает, что его собственное поведение не зависит от поведения других участников потенциального социального взаимодействия» [Бьюкенен Дж., 1997, с. 258].

Что касается проблемы безбилетника в данном курсе, то она нас интересует, в первую очередь, в контексте ответа на вопрос: почему индивид или группа принимают на себя издержки, связанные с образованием кооператива?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо прежде всего обратиться к одной из основополагающих поведенческих предпосылок неинституциональной теории — к предпосылке ограниченной рациональности индивидов. Понятие ограниченной рациональности впервые было введено Г. Саймоном (см. [Саймон Г., 1995, с. 54–72]).

По Саймону, процесс принятия решения состоит из поиска необходимой информации и принятия удовлетворительного варианта решения. «Но в отличие от теории поиска (Дж. Стиглера. — Г.К. (см. [Стиглер Дж. Дж., 1995])) в теории ограниченной рациональ-

ности не предполагается, что в процессе поиска вариантов можно максимизировать полезность. Для этого нет необходимой информации: субъект не может заранее знать исход каждого варианта, во-первых, из-за неопределенности, несводимой к риску (т.е. неопределенности по Ф. Найту. — Г.К.), во-вторых, из-за своих ограниченных счетных способностей и, в-третьих, из-за того, что у него, вопреки неоклассической теории, нет всеобщей и последовательной функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы» [Автономов В.С., 1998, с. 176]. Проблема индивида, по Саймону и в отличие от Стиглера, не в том, что у него слишком мало информации, а, наоборот, в том, что у него ее слишком много. Познавательные способности человека предстают в такой концепции тем, чем они в действительности и являются — ограниченным ресурсом. Поиск же информации, по Саймону, продолжается до тех пор, пока не будет найдено первое удовлетворительное решение проблемы: «Человек — удовлетворяющееся живое существо, которое решает проблему путем поиска, исследования, для того чтобы удовлетворить определенный уровень устремлений, а не максимизирующее существо, которое при разрешении проблемы пытается найти наилучшую (на основе определенного критерия) альтернативу» [Саймон Г., 1995, с. 71].

По меткому замечанию Р. Нельсона и С. Винтер, «существует... фундаментальное различие между ситуацией, в которой лицо, принимающее решение, не обладает достоверной информацией относительно состояния X , и ситуацией, в которой это лицо не имеет ни малейшего понятия о том, может X наступить в принципе или нет; между ситуацией, в которой происходит предвиденное событие, предполагавшееся маловероятным, и ситуацией, в которой случится то, о возможности чего никто не подозревал... Большинство сложных моделей максимизирующего выбора не могут решить проблем ограниченной рациональности. Модели с ограниченной информацией могут считаться разновидностью моделей принятия решений в условиях ограниченных познавательных способностей лишь метафорически» [Nelson R.R., Winter S.G., 1982, p. 66–67].

Для лучшего понимания преимуществ, которые дает нам предпосылка ограниченной рациональности индивидов, сравним ее с двумя наиболее известными альтернативными концепциями. По словам швейцарского исследователя Р. Швери, «в наиболее общем виде рациональность может быть определена как: Субъект (1) никогда не выберет альтернативу X , если в то же самое время (2) доступна альтернатива Y , которая, с его точки зрения (3), предпоч-

тительнее Х. Цифрами отмечены три главные характеристики понятия рациональности, а именно индивидуальный характер, ограниченность и субъективность» [Швери Р., 1997, с. 37–38]. Очевидно, что Швери говорит об ограниченной рациональности (хотя и не употребляет этого словосочетания). В действительности достаточно сложно понять различие между индивидуальным характером рациональности и ее субъективностью, поэтому мы будем сравнивать неограниченную, ограниченную и органическую рациональности по трем критериям: по характеру (объективная, субъективная), по форме (слабая, сильная, полусильная), по критерию ограниченности (ограниченная, неограниченная) (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Типы экономической рациональности

Рациональность	Характер	Форма	Ограниченность
Неограниченная	Субъективная	Сильная	Неограниченная
Ограниченная	Субъективная	Полусильная	Ограниченная
Органическая	Объективная	Слабая	Неограниченная

Преимущества концепции ограниченной рациональности перед полной рациональностью представляются достаточно очевидными: экономическая рациональность, по Саймону, как было замечено выше, трактуется через ограниченность познавательных способностей индивидов. Здесь же появляются и институты как средство экономии на этих ограниченных познавательных способностях.

Если же все люди действуют полностью рационально, институтам взяться попросту неоткуда. Однако институты существуют и оказывают существенное, если не решающее, воздействие на экономику, в чем каждый человек ежедневно убеждается на собственном опыте.

Другими словами, если принять принцип неограниченной рациональности индивидов, придется пожертвовать реалистичностью предпосылок ради операциональности. В некоторых случаях это допустимо и может приводить к достаточно адекватным результатам. Однако с увеличением роли информации (и, соответственно, познавательных усилий) в экономическом процессе такой подход становится все менее и менее адекватным экономи-

ческой действительности. По словам Г. Саймона, «в мире, где информации относительно мало, и проблемы, которые необходимо решать, немногочисленны и просты, информация — почти всегда несомненное благо. В мире, где главным ограниченным ресурсом является внимание, информация может быть дорогостоящим предметом роскоши, так как она способна переключать наше внимание с важного на несущественное» [Саймон Г., 1993, с. 34].

С другой стороны, предпосылка органической рациональности, на наш взгляд, выхолащивает саму суть этого понятия — она исключает из рассмотрения принимающего решения индивида, абстрагируется от свободы человеческой воли.

Отечественные исследователи Э. Калинин и Е. Чиркова предлагают так называемую постклассическую концепцию экономической рациональности, представляющую собой одну из модификаций органической рациональности. «Рациональность надо рассматривать не как качество, присущее или не присущее экономическим агентам, а как объективную реальность, по аналогии с тем, как современная философия рассматривает язык и деятельность. И тогда экономическая рациональность будет способом мышления и действия конкретного индивида, а практической организации хозяйственной жизни (экономическое устройство). При этом рациональность конкретного индивида (агента) будет определяться как следование экономическим законам. Назовем такую концепцию экономической рациональности постклассической» [Калинин Э., Чиркова Е., 1998, с. 77].

Устраняя из рассмотрения свободную волю индивидов, этот подход отдает все на откуп непонятно откуда взявшейся традиции (так как сама традиция, даже и обусловленная какими-то природными, например климатическими, явлениями, первоначально кем-то устанавливается: имеет место акт человеческой воли). Таким образом, в соответствии с этим подходом все человеческие действия объявляются причинно-обусловленными извне, и мы из области экономической науки отправляемся в весьма туманную область теологии. Вряд ли это удачный способ решения экономических проблем.

Можно обратить внимание на тот довольно неожиданный факт, что концепции органической и неограниченной рациональности весьма близки друг к другу, если вообще не представляют собой два разных способа изложения одной и той же мысли. Действительно, предполагаем ли мы, что все индивиды обладают неограниченной рациональностью или что рациональность существует объективно, независимо от них — результат получается один и тот

же. Не случайно обе концепции восходят к «невидимой руке» Адама Смита.

Заметим, что концепция ограниченной рациональности перекликается с ценностно-рациональным поведением, концепция которого была предложена Максом Вебером. Ценностно-рациональный индивид «движется к цели, соразмеряя средства не только с внешним миром, но и со своими субъективными ценностями – этическими, эстетическими, религиозными, духовными. Они могут ускорять, но могут и тормозить это продвижение» [Патрушев А.И., 1992, с. 103–104]⁶.

3.2. КООПЕРАЦИЯ И ПРОБЛЕМА КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению самого процесса возникновения институтов кооперативной собственности, необходимо сделать несколько замечаний относительно характера этих институтов.

Блага, которые приносит кооператорам членство в кооперативе, далеко не всегда являются, строго говоря, коллективными или клубными благами, под которыми в современной экономической теории понимаются блага, для которых свойственны, во-первых, наличие исключительности доступа к благу, а во-вторых, отсутствие конкуренции в потреблении. Однако в кооперативе эти блага производятся совместными усилиями, т.е. благо, которое приносит своим членам кооператив, – это в любом случае совместно предоставленное благо.

Особенностям совместного производства благ посвящена классическая работа М. Олсона «Логика коллективных действий» (см. [Олсон М., 1995]), на которую мы здесь и будем опираться.

Пусть S_g – размер группы; T – объем совместно предоставляемого блага; V_g – ценность блага для группы; V_i – ценность блага для индивида; $F_i = V_i/V_g$ – часть общей выгоды, достающаяся индивиду; C – издержки по получению дополнительной единицы

⁶ Кроме того, Вебер выделяет целерациональное (последовательно рациональное), аффективное (обусловленное чувствами) и традиционное (обусловленное традицией) поведение (см. [Weber M., 1925, S. 12–13; Патрушев А.И., 1992, с. 103–104]).

блага; A_i — преимущества индивида от получения какого-либо количества блага. Тогда

$$A_i = V_i - C.$$

Эта индивидуальная выгода будет изменяться в зависимости от T , а своего максимума она достигнет при

$$\frac{\partial A_i}{\partial T} = \frac{\partial V_i}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0.$$

Так как

$$V_i = F_i S_g T,$$

причем F_i и S_g в каждый конкретный момент времени признаются постоянными, то

$$\frac{\partial F_i \partial S_g \partial T}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0 \quad \text{и} \quad F_i S_g - \frac{\partial C}{\partial T} = 0.$$

Это определяет количество коллективного блага, которое приобрел бы самостоятельно действующий индивид.

Так как

$$\frac{\partial A_i}{\partial T} = \frac{\partial V_i}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0 \quad \text{и} \quad \frac{\partial V_i}{\partial T} = F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right),$$

то

$$F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right) - \frac{\partial C}{\partial T} = 0 \quad \text{и} \quad F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right) = \frac{\partial C}{\partial T},$$

т.е. прирост дохода группы (dV_g/dT) должен превысить увеличение издержек на столько же, на сколько доход группы превысит доход одного индивида ($1/F_i = V_g/V_i$).

Оптимум самостоятельно действующим индивидом будет достигнут при

$$F_i > \frac{C}{V_g}.$$

«Это означает, что коллективное благо будет обеспечено, если издержки по добыванию коллективного блага (в оптимальной для каждого индивида точке) настолько малы по сравнению с общей выгодой для группы, что общая выгода превышает общие издержки настолько же (или больше чем), на сколько она превышает выгоду отдельного индивида» [Олсон М., 1995, с. 21–22].

Таким образом, Олсон приходит к следующим выводам: «В малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выиграет больше даже в том случае, если возьмет на себя все издержки, чем если он останется без коллективного блага, поэтому существует большая вероятность, что коллективное благо будет обеспечено» [Олсон М., 1995, с. 39–40].

«Группа, индивиды которой в очень разной степени заинтересованы в получении коллективного блага и которая добивается блага крайне ценного по отношению к издержкам по его получению, будет ближе к обеспечению себя коллективным благом, чем другие группы с таким же числом участников» [Олсон М., 1995, с. 41].

«В группе наименьшего размера, где один или несколько участников получают такую значительную часть выгоды, что для них представляется возможным взять все издержки на себя, чтобы обеспечить коллективное благо, можно обойтись без какого-либо соглашения или организации» [Олсон М., 1995, с. 41].

Иначе говоря, по Олсону, объем совместно предоставляемого блага находится в обратной зависимости от размеров группы и величины издержек, приходящихся на каждую дополнительную единицу блага, и в прямой зависимости от разности в степени заинтересованности в получении блага среди индивидов внутри группы:

$$T = f(S_g, C, V_r),$$

где

$$V_r = \max \left(V_i - \frac{V_g}{S_g} \right).$$

Такой подход представляется несколько упрощенным: во-первых, Олсон нигде не подчеркивает, что речь идет об ожидаемых, а не о действительных выгодах и издержках (а нетрудно заметить, что речь идет именно об ожидаемых показателях); во-вторых, он не учитывает влияния, которое может оказываться на обеспечение коллективным благом групповой идеологией. Этот последний момент особенно важен, так как степень идеологического влияния на производство коллективных благ может быть очень высока. Она находится в обратной зависимости от V_r^7 и в обратной же зависи-

⁷ Иллюстрацией такой зависимости могут служить многочисленные факты, связанные с кооперативным движением. Например, младший медперсонал одной из больниц отказался вступить в больничный кредитный союз, мотивируя это тем, что «доктора возьмут себе все кредиты» [Овсянникова А.В., 2000, с. 84].

мости от уровня неопределенности в обществе (т.е. за пределами группы). Последний непосредственно связан с ограниченной рациональностью экономических субъектов и с их оппортунизмом.

Итак,

$$T = f(S_g, C, V_r, K_i),$$

где K_i – коэффициент, отражающий влияние на производство коллективного блага внутригрупповой идеологии:

$$K_i = f(V_r, K_d),$$

где K_d – коэффициент доверия в обществе, обратно пропорциональный уровню неопределенности.

Остается только добавить, что C , V_r , V_g – ожидаемые, а не действительные показатели.

Отделение коллективных благ от частных не всегда представляется простым делом. В том же кооперативе потребительской кооперации предоставляемые кооперативом своим членам товары и услуги не являются, в подавляющем большинстве случаев, коллективным благом. Коллективным благом, предоставляемым кооперативами их членам, являются те материальные выгоды, которые они получают в результате этого членства, будь то льготные процентные ставки, участие в прибылях, льготные цены или рабочие места.

Человек, создающий кооператив, создает малую группу. Отличие малых групп, занимающихся обеспечением своих участников коллективными благами, от больших (латентных) групп, занимающихся тем же, показал М. Олсон. В соответствии с его аргументацией, чем больше наибольшая часть общей выгоды, достающаяся индивиду в группе, тем больше вероятность того, что ее обладатель обеспечит себя коллективным благом без чьей-либо помощи, а остальные члены группы проедут без билета. Также очевидно, что с ростом числа членов группы максимальная часть общей выгоды, достающаяся индивиду, будет сокращаться, а значит, стимулы у его обладателя к обеспечению группы коллективным благом будут ослабевать.

В конечном счете Олсон выделяет три основные причины, по которым меньшая группа будет более успешно обеспечивать себя коллективным благом, чем большая: «Во-первых, чем больше группа, тем меньше доля отдельного индивида в общей прибыли, и тем

меньше адекватное вознаграждение за любое групповое действие, и тем дальше удаляется группа от обеспечения себя оптимальным количеством блага. Во-вторых, так как чем больше группа, тем меньше доля общей прибыли, приходящейся на любого индивида или любую подгруппу, состоящую из индивидов этой большой группы, тем меньше вероятность того, что любая подгруппа этой группы, а для отдельного индивида такая вероятность еще значительно меньше, получит достаточное количество блага, чтобы нести издержки по обеспечению даже малого количества этого блага... В-третьих, чем больше число участников группы, тем выше организационные издержки и тем выше то препятствие, которое необходимо преодолеть, прежде чем хоть сколько-нибудь коллективного блага будет обеспечено» [Олсон М., 1995, с. 43].

Таким образом, изначально, в момент своего создания, кооператив представляет собой малую группу, поэтому у человека, решившего заняться созданием кооператива, гораздо больше стимулов к осуществлению такого шага, чем если бы он сразу же пытался создать большую группу, обеспечивающую своих участников коллективным благом.

Далее, изначально любой кооператив представляет собой инклюзивную группу, т.е. стремится заполучить в свои ряды как можно больше членов, чтобы появилась возможность обеспечить себя коллективным благом (без достижения кооперативом определенного размера нет никакой возможности для получения его членами коллективного блага, причем зачастую объем этого получаемого блага напрямую зависит от размеров кооператива). Для инклюзивной группы характерна меньшая возможность оппортунистического поведения по сравнению с эксклюзивной группой. То есть если в последней любой из ее членов, понимая свою значимость, может потребовать для себя дополнительных преимуществ, а предотвращение такого поведения членов эксклюзивной группы связано с дополнительными трансакционными издержками, то для инклюзивных групп такой проблемы не существует. «Инклюзивное коллективное благо по определению таково, что выгода участвующего не сопровождается потерями для участников организации» [Олсон М., 1995, с. 36].

Следует, правда, заметить, что практически не существует чистых инклюзивных и эксклюзивных благ, как, например, не существует чистой монополии и чистой конкуренции. И в большинстве случаев кооперативы движутся по мере своего развития, от инклюзивности к эксклюзивности коллективных благ, что зачас-

тую приводит к разрушению кооперативного предприятия и превращению его в стандартную капиталистическую фирму. Однако на первых этапах своего существования (а речь сейчас идет именно об этих первых этапах) кооператив является инклюзивной группой, что снижает для организаторов этого кооператива издержки, связанные с оппортунизмом.

3.3. ОРГАНИЗАЦИЯ КООПЕРАТИВА: РАЦИОНАЛЬНЫЕ МОТИВЫ

Итак, вопрос, на который необходимо найти ответ, звучит так: почему действующий экономически рационально индивид берет на себя издержки по созданию кооператива? Ответ достаточно прост: потому что эти ожидаемые издержки меньше тех выгод, которые он ожидает получить от своего детища.

Иначе говоря, индивид возьмется за создание кооператива, если ожидаемые выгоды, приведенные к сегодняшнему дню, превысят для него ожидаемые приведенные издержки:

$$\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} < \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{(1+r)^{i-1}},$$

где C_i — ожидаемые расходы i -го периода; Y_i — ожидаемые доходы i -го периода; r — ожидаемая ставка дисконтирования (предполагается, что она одинакова для всех периодов).

Понятие «период» соответствует, в данном случае, понятию «неделя» у Дж.Р. Хикса: «Я определяю неделю как такой период времени, в течение которого изменениями цен можно пренебречь. С теоретической точки зрения это означает, что цены, как предполагается, будут изменяться, но не постоянно, а через короткие интервалы времени» [Хикс Дж.Р., 1993, с. 226].

Другое предположение, характерное для такого подхода, — предположение либо о денежном характере всех доходов и расходов, либо о том, что и те, и другие могут без дополнительных издержек принять денежную форму. То есть это означает в случае, например, расходования индивидом, создающим кооператив, своего времени, что: 1) полезность заработной платы равна предельной тягости труда; 2) рынок труда находится в равновесии при полной занятости. Можно, конечно, рассмотреть и другие более

реалистичные случаи, но они лишь усложняют приведенное условие, но не окажут никакого воздействия на его смысл.

Кроме того, как здесь, так и далее, мы предполагаем, что кооператив создается одним человеком. В случае создания кооператива инициативной группой пришлось бы рассмотреть создание кооператива по созданию кооператива, что лишь плодит, на наш взгляд, сущности без особой к тому нужды.

В силу ограниченной рациональности нашего индивида процесс создания кооператива может быть прекращен на любом этапе в случае неблагоприятного изменения его предположений.

Иначе говоря, процесс создания кооператива будет остановлен в начале i -го периода в том случае, если:

$$\sum_{s=i}^n \frac{C_s}{(1+r)^{s-1}} > \sum_{s=i}^n \frac{Y_s}{(1+r)^{s-1}}.$$

Таким образом, процесс создания кооператива не будет продолжен в том случае, если в начале i -го периода наш индивид решит, что ожидаемые в будущем доходы, приведенные к i -му периоду, будут меньше ожидаемых будущих расходов, приведенных к тому же i -му периоду.

Следует заметить, что даже если в начале i -го периода выяснится, что сумма уже полученных доходов (приведенных к периоду i) и ожидаемых в будущем доходов (также приведенных к этому периоду) меньше общей суммы издержек (как в прошлых, так и в будущих периодах), приведенных к i -му периоду, работа по созданию кооператива все равно будет продолжена, если приведенные ожидаемые будущие доходы будут больше приведенных ожидаемых будущих расходов.

Иначе говоря, даже если

$$\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} > \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{(1+r)^{i-1}},$$

но при этом

$$\sum_{s=i}^n \frac{C_s}{(1+r)^{s-1}} > \sum_{s=i}^n \frac{Y_s}{(1+r)^{s-1}},$$

деятельность по созданию кооператива не будет свернута, так как фактические издержки и уже полученные доходы могут повлиять

на решение о продолжении или непродолжении деятельности только через влияние на формирование ожиданий, и если, несмотря ни на что, ожидания остаются оптимистичными, создание кооператива будет продолжено.

Следующим нашим шагом будет детальное рассмотрение тех издержек и доходов, которые приходятся на организатора кооператива. Индивид, занимающийся организацией кооператива, несет как трансформационные, так и трансакционные издержки. В действительности отделить одни от других достаточно сложно, так как «определение издержек как трансакционных или трансформационных неинвариантно по отношению к выбранной точке отсчета» [Шаститко А.Е., 1998, с. 165]. Однако так как такая точка отсчета нами выбрана — это индивид, занимающийся созданием кооператива, — мы достаточно четко можем отделить одно от другого: трансформационные издержки связаны с изменением физических свойств вещи, а трансакционные — с изменением прав собственности.

Как отмечалось в гл. 2, трансформационные издержки принято подразделять на переменные и постоянные (первые связаны с функционированием оборотного, вторые — основного капитала), а трансакционные издержки — на издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки политизации. Рассмотрим подробнее виды трансакционных издержек применительно к кооперативам.

Издержки *поиска информации* характерны для кооперативов в первую очередь на этапе их становления. Кредитному союзу необходимо найти наилучший способ вложения своих средств; потребительским, торгово-закупочным и производственным кооперативам нужно выбрать лучших поставщиков; для последних, так же как и для сбытовых кооперативов, актуальна проблема поиска оптимальных каналов сбыта своей продукции и т.п. В процессе становления кооператива трансакционные издержки этого рода достаточно быстро достигают своего максимального уровня и начинают снижаться. Для организатора же кооператива характерно по мере развития кооператива постепенное перекладывание издержек поиска информации на новых его членов. Постоянно высокий, не снижающийся уровень подобного рода издержек характерен для случая низкой частоты трансакций, т.е. когда сделки, носящие одинаковый или схожий характер, встречаются нечасто.

Относительно динамики издержек ведения переговоров, связанной с развитием кооператива, необходимо отметить, что в случае примерного равенства переговорной силы сторон (что связано, в первую очередь, с одинаковой или близкой степенью специфичности активов, которыми располагают участники переговоров) издержки ведения переговоров закономерно увеличиваются, так как возрастают затраты на сравнение и у сторон имеется больше стимулов пытаться увеличить свою переговорную силу.

Единственное, что можно сказать о динамике *издержек изменения*, связанной с развитием кооператива: величина издержек измерения обратно пропорциональна частоте транзакций. Иначе говоря, если с развитием кооператива частота транзакций растет, издержки данного вида уменьшаются. Очевидно также, что по мере увеличения числа членов кооператива, если количество специфических транзакций не увеличивается пропорционально или в большей степени, издержки измерения, приходящиеся на одного кооператора, снижаются.

Относительно *издержек спецификации и защиты прав собственности* можно сказать, что по мере развития кооператива они сокращаются (по крайней мере в расчете на одного человека). Общая же масса издержек по защите прав собственности при увеличении числа членов кооператива растет (чего, однако, нельзя с полной уверенностью сказать относительно издержек по защите прав собственности, приходящихся на одного кооператора).

Как уже говорилось, *оппортунистическое поведение* в целом менее характерно для кооперативов по сравнению с традиционными капиталистическими фирмами. Необходимо, однако, отметить, что с ростом кооператива издержки оппортунистического поведения, связанные, в частности, с отлыниванием, возрастают. Это объясняется необходимостью увеличения издержек контроля по мере увеличения числа членов кооператива, а также более обезличенным характером отношений в большой группе по сравнению с малой. У кооперативов есть, однако, свой специфический инструмент для борьбы с оппортунизмом, недоступный традиционной капиталистической фирме, — кооперативная идеология, позволяющая экономить как на издержках контроля, так и на издержках ведения переговоров внутри группы.

Издержки коллективного принятия решений наиболее характерны для кооперативов, причем эти издержки, несомненно, возрастают по мере увеличения числа членов кооператива. *Издержки влияния* могут достигать серьезных масштабов в кооперативных структурах с большим количеством членов и, в силу этого, с повышенной

ролью администрации. Для процесса создания кооперативов такие издержки почти несвойственны.

Общеизвестен тот факт, что подсчитать транзакционные издержки весьма сложно. Самым известным опытом подобного рода является работа Д. Норта и Дж. Уоллиса «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870–1970 годах». По их оценкам, транзакционный сектор американской экономики за столетие увеличился более чем вдвое и составил в 1970 г. от 47 до 55% ВВП (в зависимости от методики подсчета) [Wallis J.J., North D.C., 1986, p.121]. Более того, они прогнозировали дальнейшее увеличение доли транзакционного сектора. Здесь следует заметить, что транзакционные издержки и транзакционный сектор экономики – понятия отнюдь не идентичные. Увеличение транзакционного сектора можно объяснить реакцией экономики на рост транзакционных издержек: в противном случае транзакционные издержки были бы еще выше. Кроме того, нам остается только догадываться о величине транзакционных издержек за пределами транзакционного сектора.

Попробуем суммировать изменение издержек организатора кооператива по мере развития последнего в виде таблицы (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Динамика издержек по мере развития кооператива

Трансформационные издержки		Транзакционные издержки						
Постоянные издержки	Переменные издержки	Издержки поиска информации	Издержки ведения переговоров	Издержки измерения	Издержки спецификации и защиты прав собственности	Издержки оппортунистического поведения	Издержки политизации	
							Издержки коллективного принятия решений	Издержки влияния
↓	↕	↓	↓	↓	↕	↑	↑	↕

Примечание: ↓ означает, что издержки данного вида, приходящиеся на организатора кооператива по мере развития кооператива, скорее всего, будут сокращаться; ↑ – что они будут расти; ↕ – что вряд ли можно сказать об их изменении что-либо определенное, иначе говоря, эти виды издержек не связаны с динамикой развития кооператива.

Таким образом, можно с известной долей уверенности сказать, что издержки, приходящиеся на организатора кооператива, скорее всего, будут сокращаться по мере развития кооператива.

Далее необходимо сказать несколько слов о характере тех выгод, которые надеется получить наш ограниченно рациональный индивид от кооператива.

Во-первых, это выгоды, связанные с деятельностью кооператива, т.е. если, например, организуется закупочный кооператив, то его создатель надеется осуществлять через него закупки в таком объеме, чтобы его будущие доходы, приведенные к настоящему периоду, превысили его расходы, также приведенные к этому периоду. Поэтому если, например, существует несколько фермеров, нуждающихся в закупке семян и удобрений, то инициатива создания кооператива, скорее всего, будет исходить от того из них, у кого самая большая потребность в семенах и удобрениях.

Во-вторых, это выгоды, связанные с возможностью в дальнейшем управлять кооперативом: организатор вправе рассчитывать на то, что он станет руководителем своего детища и, следовательно, создаст сам себе рабочее место, которое позволит ему получать определенную заработную плату. Этот мотив слабее предыдущего, так как в большинстве случаев очень трудно оценить размер этого будущего дохода, не говоря уже о вероятности того, что он будет получать такой доход вообще.

В-третьих, это сочетание первого и второго в любой пропорции.

Здесь рассматриваются только случаи действительного создания института кооперативной собственности и сознательно исключается из рассмотрения возможность преднамеренного обмана организатором «кооператива» его новых членов (например, если человек, заявляющий об организации кредитного союза, планирует в ближайшем будущем скрыться вместе с кассой такого «союза»).

3.4. НЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ КООПЕРАТИВОВ

Анализируя поведение организатора кооператива, невозможно не учитывать неэкономических мотивов его поведения. Действительно, с самого начала, со дня основания первого кооператива Робертом Оуэном, все (или почти все) деятели кооперативного движения и его исследователи подчеркивали оппозиционный ха-

рактиер кооперативной собственности по отношению к традиционной частной, капиталистической собственности. Вот какие, например, перспективы связывал Р. Оуэн с развитием кооперативного движения: «Приближается время, когда исчезнет проклятая система старого мира — мира невежества, бедности, притеснений, жестокости, преступлений и нищеты. Ему на смену идет новый нравственный мир, мир, где всякого рода ложь лишена будет смысла, где деньги не будут иметь никакого значения, где бедность и жестокость будут неведомы...» (Оуэн Р., см. [Творцы кооперации, 1991, с. 20]).

Многие кооперативные принципы никак не сочетаются с предпосылкой об экономически рациональном индивиде. В частности, таким принципом являлся пятый райфайзеновский принцип, заключающийся «в воспрещении назначать постоянное жалование должностным лицам товариществ, кроме бухгалтера» [Туган-Барановский М.И., 1998, с. 347]. М.И. Туган-Барановский так объясняет существование этого принципа: «Лица, стоящие во главе такого дела, должны участвовать в нем не ради выгоды, а только из желания принести пользу своим товарищам, не получая вознаграждения деньгами, они тем более вознаграждаются уважением и почетом, которые соединены с исполнением таких общественных должностей. А так как при ничтожных размерах товарищества и при полном отсутствии бюрократизма в его деятельности руководство им требует самой незначительной затраты труда, то приносимая таким образом жертва не может считаться значительной и непосильной для обыкновенного человека» [Туган-Барановский М.И., 1998, с. 348].

Подавляющее большинство теоретиков и идеологов кооперативного движения подчеркивали и подчеркивают некоммерческий характер кооперативной деятельности. Вот, например, высказывание русского экономиста, теоретика кооперативного движения В.Ф. Тотомианца: «Главной задачей общественной торговли является, с одной стороны, устранение капиталистической прибыли и принципа наживы, составляющих сущность частной торговли, а с другой стороны — хозяйственно целесообразная организация снабжения продуктами» (Тотомианц В.Ф., см. [Творцы кооперации, 1991, с. 167]).

Ясно, что искать обоснование создания таких форм хозяйствования, основываясь только на экономических предпосылках поведения субъектов, — занятие бесперспективное.

Следует еще раз заметить, что невозможность объяснения с помощью понятия рациональности иных, неэкономических мо-

тивов человеческого поведения основывается не на той предпосылке, что поведение человека, определяемое этими мотивами, нерационально, а на том, что мы извне ничего не можем сказать о рациональности или нерациональности поведения такого индивида. Другими словами, вполне возможно (даже, весьма вероятно), что индивид, руководствуясь этими предпосылками, действует рационально, но у нас нет института, структурирующего эти предпосылки, каковым в случае экономически рационального поведения субъекта является рынок.

Многие современные исследователи, как экономисты, так и социологи и представители других общественных наук (в особенности, занимающиеся постиндустриальной проблематикой), создали свои системы неэкономических мотивов человеческого поведения. Приведем только одну из них. Безольд, Карлсон и Пек полагают, что современная система мотивации включает в себя «такие ценности, как творчество, автономность, отсутствие контроля, приоритет самовыражения перед социальным статусом, поиск внутреннего удовлетворения, стремление к новому опыту, тяготение к общности, принятие участия в процессе выработки решений, жажда поиска, близость к природе, совершенствование самого себя и внутренний рост» [Bezold C., Carlson R., Peck J., 1986, p. 60–61].

Следует заметить, что все такого рода классификации неэкономических мотивов человеческого поведения весьма условны: практически никто не выделяет в своих действиях различные неэкономические мотивы и не говорит сам себе: «Сейчас я руководствуюсь тяготением к общности!» Поэтому для дальнейшего исследования подойдет и обобщенная формулировка — «неэкономические мотивы человеческого поведения».

Единственным из этих мотивов, который все же необходимо выделить и рассмотреть более подробно, является творчество. Стремление к творчеству может включать в себя все перечисленные выше неэкономические мотивы поведения индивидов и выступает, по мнению множества исследователей, важнейшим из таких мотивов.

Понятие «творчество» невозможно отделить от понятия «труд», долгие годы оно и скрывалось за этим понятием, было его составной частью. Внимание исследователей на действительную дихотомию труда и творчества было обращено только в середине XX в. Здесь представляется уместным и необходимым привести высказывание одного из крупнейших экономистов нашего столетия Дж. К. Гэлбрейта: «Следует четко констатировать факт принципи-

альной важности, о котором редко упоминается в экономической литературе: существует проблема с термином “труд”. Таковой применяется для обозначения двух совершенно различных, в сущности, кардинально противоположных форм человеческой активности. Труд может приносить удовольствие, чувство удовлетворения, самореализации; лишенный его, человек теряет почву под ногами, чувствуя себя выброшенным из общества, впадает в депрессию или уныние. Именно такого рода труд определяет социальное положение руководителя корпорации, финансиста, поэта, ученого, телекомментатора или журналиста. Но кроме них существуют и безымянные трудящиеся массы, обреченные на монотонный, изнуряющий и унылый физический труд. Часто приходится слышать мнения о том, что хороший рабочий получает удовольствие от своего труда. Такие утверждения обычно исходят от тех, кто никогда в жизни не занимался тяжелым физическим трудом по экономической необходимости. Термин “труд” обозначает резко контрастирующие виды деятельности; по своей неоднозначности он вряд ли имеет много аналогов в каком-либо языке» [Galbraith J.K., 1996, p. 90–91].

При таком взгляде на эту проблему становятся объяснимыми и совершенно противоречивые высказывания о труде К. Маркса: с одной стороны, «одно из величайших недоразумений – говорить о свободном, человеческом, общественном труде, о труде без частной собственности» [Маркс К., Энгельс Ф., т. 42, с. 113], с другой стороны, труд – «вечное условие человеческой жизни, не зависящее от какой бы то ни было формы этой жизни, а, напротив, одинаково общее всем ее общественным формам» [Маркс К., Энгельс Ф., т. 23, с. 195].

Хотя разные исследователи по-разному решают эту проблему, можно, однако, говорить и об общности подходов. Труд представляет собой сознательную человеческую деятельность, являющуюся реакцией на внешние условия, на окружающую человека среду. Он служит прежде всего для удовлетворения его материальных потребностей. Творчество же порождается внутренними по отношению к индивиду факторами, стремлением к самосовершенствованию и самореализации. При этом почти все исследователи сходятся во мнении, что «интеллектуальная деятельность должна быть мотивирована внутренне, а... традиционные поощрительные меры – например, денежные премии – теряют свое значение как побудительные мотивы» [Drucker P.F., 1994, p. 288].

В этой связи представляется очень интересным тот факт, что «греки и римляне пользовались двумя словами для обозначения

труда: *ergon* и *ponos*, *opus* и *labor*. *Labor* означало тяжелый труд, предназначенный для рабов; *opus* соответствовало созидательному труду, творчеству в полном смысле слова» [Барр Р., 1994, т.1, с. 296].

Если вспоминать историю кооперативного движения, то вряд ли можно найти там примеры создания кооперативов «с нуля» на основании одной только традиционно трактуемой экономической рациональности. Поэтому можно уверенно говорить о нереальности такой установки.

Таким образом, мы можем теперь включить в нашу формулу, объясняющую процесс создания кооператива, и внутренние, неэкономические мотивы поведения создающего кооператив индивида. При этом следует заметить, что эти мотивы могут выступать на стороне как доходов, так и издержек (нельзя ведь объяснить исключительно с позиций ограниченной или иной рациональности стойкое отвращение индивида к организаторской деятельности). Очевидно также, что вряд ли можно говорить о приведении выгод и издержек, порождаемых такими мотивами, к какому бы то ни было периоду. Достаточно корректным, на наш взгляд, будет допущение о том, что неэкономические мотивы не изменяются в продолжении одного периода.

Итак, кооператив будет создаваться в периоде i , если

$$\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} + D_{oi} < \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{(1+r)^{i-1}} + D_{pi},$$

где D_{oi} , D_{pi} – отрицательные и соответственно положительные неэкономические мотивы i -го периода.

При этом может возникнуть парадоксальная на первый взгляд ситуация, когда

$$\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} < \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{(1+r)^{i-1}},$$

но в то же время

$$\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} + D_{oi} > \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{(1+r)^{i-1}} + D_{pi}.$$

В этом случае деятельность по созданию кооператива будет прекращена.

При этом может показаться, что данная формула является попыткой впрячь в одну телегу «коня и трепетную лань» и посему некорректна. Однако не надо забывать, что речь идет не о внешней оценке предпочтений какого-то индивида (в этом случае формула действительно была бы некорректной), а о его внутренней оценке собственных предпочтений. То есть индивид, сравнивая все выгоды и издержки, включая и неэкономические (причем последние по одному ему известным критериям), делает свой выбор.

Глава 4

ЛИКВИДАЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Как и традиционные капиталистические фирмы, кооперативы имеют обыкновение время от времени разоряться. Это происходит как в силу тех же причин, по которым разоряются традиционные фирмы, так и по специфическим для кооперативов причинам. Именно этот последний аспект нас здесь и интересует. Кроме того, кооперативные предприятия имеют обыкновение время от времени переставать быть таковыми, т.е. фирма, как таковая, остается, но она перестает быть фирмой кооперативной. Это второй интересующий нас аспект.

Приведенные ниже таблицы подтверждают неустойчивый характер кооперативных образований (табл. 4.1, 4.2).

Таблица 4.1

Производственные кооперативы в Англии и Уэльсе [Колганов А.И., 1993, с. 16]

Годы	Число кооперативов	Годы	Число кооперативов
1881	13	1903	112
1885	27	1905	112
1890	74	1913	71
1893	113	1924	64
1894	108	1936	50
1895	103	1950	44
1897	112	1960	37
1900	105	1973	16

Производственные кооперативы во Франции
[Колганов А.И., 1993, с. 17]

Годы	Число кооперативов	Годы	Число кооперативов
1901	119	1939	478
1914	251	1944	520
1919	274	1947	703
1922	336	1959	514
1928	284	1966	494
1933	385	1975	537

Итак, в этой главе нас интересуют два вопроса: во-первых, разорение кооперативов по свойственным именно этой форме собственности причинам; во-вторых, перетекание кооперативов в иные формы собственности.

4.1. РАЗОРЕНИЕ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В этом разделе необходимо рассмотреть два подхода к проблеме разорения кооперативов по специфически кооперативным причинам: неоклассический и неинституциональный. Первый связан с кооперативной системой стимулов, второй – с динамикой транзакционных издержек в кооперативах.

4.1.1. Неоклассический подход

Разница между кооперативом и обычной капиталистической фирмой заключается в различии их целевых функций: если владелец традиционной капиталистической фирмы стремится максимизировать прибыль, а заработная плата, которую он выплачивает своим работникам, является для него одним из видов производственных издержек, то для кооператоров и прибыль, и заработная плата будут различными частями остаточного дохода. В упрощенном виде целевые функции соответственно традиционной капи-

талистической фирмы и кооператива можно описать следующим образом:

$$OD = TR - (rK + wL) \quad \text{и} \quad OD = TR - rK,$$

где OD — остаточный доход (в рассматриваемом случае — прибыль); TR — выручка от реализации; r — цена единицы капитала (арендная плата в единицу времени); w — цена единицы труда (заработная плата); K — используемое количество капитала; L — используемое количество труда.

Для того чтобы понять, к чему приводит такая разница в целевой функции между кооперативами (речь здесь идет, очевидно, лишь о производственных кооперативах) и традиционными капиталистическими фирмами, воспользуемся известным анализом эффектов дохода и замещения Дж. Хикса.

У кооператоров существует альтернатива между двумя товарами (рис 4.1): товар Y — это досуг, а товар X — совокупность всех остальных благ, соответственно, кривые I_1 и I_2 — это кривые безразличия; ML , ML' и ML'' — соответствующие бюджетные ограничения. То есть первоначально M единиц досуга представляют для нас точно такую же ценность, как и L единиц совокупного блага, отложенного по оси OX .

Предположим, что производительность труда в нашем кооперативе выросла. Соответственно увеличиваются и доходы кооператоров, и, таким образом, M единиц досуга приравниваются нашими кооператорами уже не к L , а к L'' единиц совокупного блага, т.е. ценность совокупного блага снижается относительно ценности досуга.

«Падение цены товара определяет в действительности спрос на него двумя различными способами. С одной стороны, оно делает потребителя богаче, увеличивает его “реальный доход”; падение цены в этом смысле приводит к последствиям, которые аналогичны последствиям роста дохода. С другой стороны, оно приводит к изменению относительных цен, поэтому независимо от изменения реального дохода возникает тенденция к замещению всех других товаров тем товаром, цена которого снизилась. В конечном счете изменение спроса служит результатом действия двух отмеченных тенденций» [Хикс Дж., 1993, с. 125].

Другими словами, на представленном графике эффект дохода отражается в смещении точки P к точке P' (что означает рост потребления товара Y , в нашем случае — досуга); а эффект замеще-

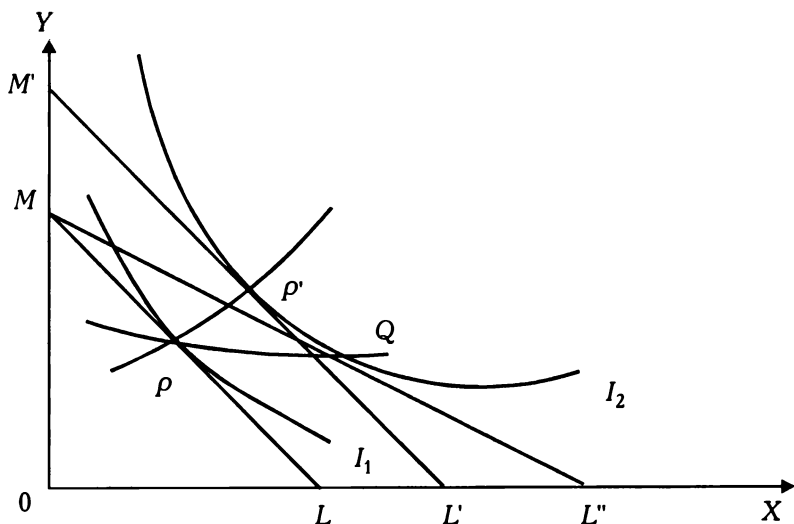


Рис. 4.1. Эффект дохода и эффект замещения

ния – в смещении точки P к точке Q (что означает рост потребления совокупного товара).

Таким образом, становится очевидным, что с ростом производительности труда в производственном кооперативе ценность совокупного товара (или, проще говоря, ценность денег) для кооператоров снижается относительно ценности досуга, и если первоначально весьма вероятно преобладание эффекта замещения, то по мере дальнейшего падения ценности денег на каком-то этапе обязательно станет преобладать эффект дохода. Это означает, что при определенном уровне производительности труда и соответственно денежного дохода кооперативы не смогут быть конкурентоспособными в рыночной экономике, так как для традиционных рыночных фирм такого рода противоречие нехарактерно, что объясняется их иными целевыми функциями.

«Можно показать, что преобладание одной из этих двух тенденций зависит от того, в какой пропорции потребитель делил свои расходы между товаром X и другими товарами. Первоначально приобретаемое потребителем количество товара X определит, насколько богаче он сделался вследствие падения цены этого товара; если это количество было относительно дохода потребителя велико, он станет гораздо богаче и первое воздействие (назовем его

эффектом дохода) будет особенно важным; если же количество этого было мало, то и выигрыш окажется небольшим, а над эффектом дохода, вероятно, возобладает эффект замещения» [Хикс Дж., 1993, с. 126]. То есть в нашем случае преобладание именно эффекта дохода более чем вероятно.

Следует заметить, что хотя данная проблема представляется наиболее изученной в рамках неоклассического подхода, важность неоклассических выводов для исследования кооперативного движения весьма невелика в силу, во-первых, узкой сферы применения этих выводов (производственная кооперация и, в значительно меньшей степени, потребительская кооперация); во-вторых, субъективного характера сравнения ценности совокупного продукта с ценностью досуга (действительно, здесь каждый выбирает для себя, и мы ничего не имеем права говорить о рациональности такого выбора), что приводит к практической невозможности априори рассуждать о конкретных пределах роста производительности труда в конкретных кооперативах; в-третьих, сама такая тенденция может быть сведена на нет тенденциями противоположными, столь же неразрывно связанными с характером институтов кооперативной собственности (например, можно говорить о большей заинтересованности в увеличении производительности своего труда у кооператоров по сравнению с наемными работниками традиционных капиталистических фирм).

Однако, так как влияние эффекта дохода на производительность труда в кооперативах действительно существует, мы не можем оставить совершенно без внимания это явление.

4.1.2. Неинституциональный подход: динамика транзакционных издержек

Как отмечалось в предыдущей главе, с ростом кооператива увеличиваются в первую очередь транзакционные издержки оппортунистического поведения (издержки отлынивания) и издержки коллективного принятия решений. Для анализа падения конкурентоспособности кооперативов вследствие динамики транзакционных издержек следует принять в качестве предпосылки (причем, весьма реалистичной), что кооперативные предприятия не приспособляются автоматически свою институциональную структуру к изменениям величины транзакционных издержек, какими бы причинами такие изменения ни были вызваны: такое приспособление если и происходит, то весьма опосредованно, практически всегда существует лаг между изменениями в величине транзакци-

онных издержек и институциональным приспособлением к этим изменениям.

Для того чтобы понять, каким образом динамика трансакционных издержек связана с конкурентоспособностью кооперативных предприятий, проанализируем конкретную ситуацию. Одним из главных райфайзеновских принципов, как известно, является принцип «локализации», «т.е. ограничения деятельности товарищества узкими территориальными пределами» [Туган-Барановский М.И., 1998, с. 347]. Предположим, что этот принцип нарушается.

Это связано в первую очередь с интересами руководства кооператива. Стимулы, заставляющие администрацию кооператива заботиться о его росте, очень схожи со стимулами техноструктуры. «Основной положительной целью техноструктуры является рост фирмы. <...> В растущей фирме сам процесс роста создает новые должности. Служебная карьера перестает быть игрой с нулевым результатом, где то, что выигрывает один, теряет другой. Каждый получает возможность продвинуться. Преуспеть могут все» [Гэлбрейт Дж.К., 1976, с. 136–137].

В таком случае обязательно произойдет резкое увеличение как издержек оппортунистического поведения, так и издержек коллективного принятия решений, что, однако, не вызовет автоматического приспособления к новым условиям организационной структуры кооператива и правил его внутренней организации. Проще говоря, если с нарушением принципа «локализации» не изменяются условия предоставления кредита членам товарищества райфайзеновского типа, рано или поздно резкое увеличение издержек оппортунизма приведет к разорению кооператива. Если раньше гарантией возврата кредитов служили тесные отношения внутри товарищества, то теперь таких отношений уже нет (люди зачастую просто не знают друг друга), что требует уже совершенно других условий предоставления кредита. Чем больше времени потребует приспособление институциональной структуры кооператива к изменившимся условиям, тем больше вероятность разорения кооперативного предприятия.

Рассмотрим теперь то же самое райфайзеновское товарищество, пренебрегающее принципом «локализации» при условии, что подстройка организационной структуры происходит одновременно с институциональными изменениями. Другое условие — постоянство процента по вкладам. В этом случае выход товарищества за пределы локального сообщества значительно увеличивает издержки оппортунистического поведения и коллективного принятия решений на единицу как вклада, так и, соответственно, кредита. Действи-

тельно, теперь, чтобы безбоязненно предоставить кредит, товарищество должно приложить усилия к тому, чтобы выяснить кредитную историю своего вкладчика, нуждающегося в кредите, а также в целях безопасности существенно увеличить размеры всякого рода страховых фондов и т.д. Естественно, все это не может не сказаться на стоимости кредита для кредитополучателя: эта стоимость существенно увеличивается.

Удорожание кредита приводит к снижению у членов товарищества стимулов к дальнейшему в нем пребыванию. Некоторая часть кооператоров, весьма вероятно, покинет товарищество. Но уменьшение количества членов товарищества не приведет автоматически к снижению стоимости кредита. Более того, скорее всего, это уменьшение приведет к дальнейшему росту его стоимости: ведь те, кто решит покинуть товарищество, скорее всего, будут распределены между деревнями случайным образом, а значит, транзакционные издержки на единицу вклада или займа в таком случае не снизятся, а наоборот возрастут. Дальнейший рост транзакционных издержек приведет к удорожанию кредита и выходу из товарищества еще скольких-то его членов (которые, разумеется, также распределяются по деревням, охватываемым товариществом, случайным образом) и т.д. Дальнейшее развитие этого процесса с неизбежностью (или почти с неизбежностью) приводит к распаду райфайзеновского товарищества.

Имеет смысл описать динамику транзакционных издержек в кооперативе райфайзеновского типа при нарушении принципа локализации графически (рис. 4.2). Будем откладывать по оси абсцисс размеры кооператива (количество его членов), а по оси ординат — транзакционные издержки. До выхода товарищества за пределы деревни (отрезок *BC* на графике) транзакционные издержки неэластичны по размерам кооператива: институциональная структура не изменяется при увеличении числа кооператоров за счет привлечения людей из одной деревни, транзакционные издержки в расчете на единицу кредита снижаются. Выход кооператива за пределы деревни (отрезок *CA*) изменяет как характер отношений внутри кооператива, так и его институциональную структуру и, соответственно, условия предоставления кредита и его цену: эластичность транзакционных издержек по числу кооператоров становится больше 1.

В точке *A* транзакционные издержки товарищества достигают таких размеров, что число кооператоров начинает снижаться (в связи с удорожанием кредита, вызванного ростом транзакционных издержек), при этом транзакционные издержки уменьшаются в меньшей пропорции по сравнению с уменьшением разме-

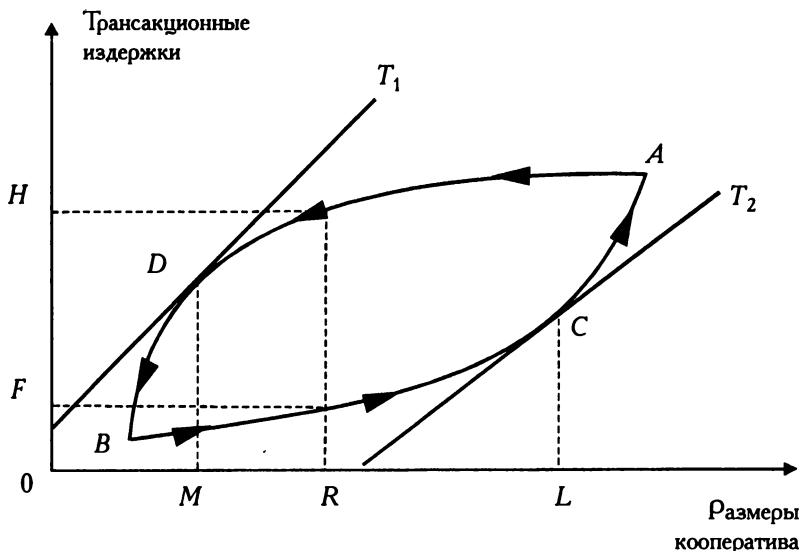


Рис. 4.2. Динамика транзакционных издержек в кооперативе райффайзеновского типа при нарушении принципа локализации

ров товарищества. Это происходит, как было отмечено выше, потому, что кооператоры, скорее всего, будут покидать кооператив не какими-то локализованными группами (деревнями), а поодиночке. При этом распределение выбывших по деревням зависит от экзогенных для данной модели факторов (например, от потребности в кредите, размеров участка и т.д.) и очень вероятно, что распределение это будет весьма равномерным.

Таким образом, в локализованном райффайзеновском товариществе с числом членов R транзакционные издержки будут равны F , а в товариществе точно такого же размера, но с нарушением принципа «локализации» транзакционные издержки будут равны H ($H > R$).

4.2. «ПЕРЕТЕКАНИЕ» КООПЕРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ДРУГИЕ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Как уже отмечалось, кооперативная форма собственности является одним из видов коммунальной формы собственности. Последняя признается многими исследователями неустойчивой фор-

мой, которая во многих случаях стремится к трансформации в частную или государственную формы собственности. Это связано в первую очередь с проблемами недоиспользования и сверхиспользования ресурсов, возникающими при функционировании коммунального режима собственности.

«Если член данной общности... не обладает... исключительным правом на доход и распределение полученных продуктов осуществляется на основе уравнительного принципа, то в условиях неопределенности возникает проблема недоиспользования ресурса (проблема безбилетника. — Г.К.), поскольку каждый обладатель права на часть продукта будет рассчитывать на другого» [Шаститко А.Е., 1998, с. 233]. С другой стороны, «если принцип распределения будет установлен в соответствии с затраченными усилиями, то возникает проблема сверхиспользования ресурса, которая обуславливает нестабильность режима свободного доступа в случае возникновения и прогрессирования его исчерпания» [Шаститко А.Е., 1998, с. 233].

Для того чтобы понять, почему кооперативные предприятия становятся предприятиями других форм собственности (причем речь идет не о номинальных, они вполне могут оставаться и кооперативными, а о реальных режимах собственности), представляется необходимым проанализировать эти две проблемы.

4.2.1. Неустойчивость кооперативного режима собственности и «проблема безбилетника»

По мере увеличения числа членов кооператива у кооператоров снижаются стимулы к обеспечению себя коллективным благом (коллективным благом в данном случае является власть в кооперативе). Кроме того, очевидно, ослабевает и влияние фактора идеологии: идеология возникает, в первую очередь, из общности интересов, а чем больше размер группы, тем большим, скорее всего, будет и разброс интересов внутри ее.

Еще необходимо вспомнить, что если решения в кооперативе принимаются на основе формирования решающих коалиций, то с ростом численности группы количество таких коалиций увеличивается еще быстрее, а это означает снижение вероятности участия в решающей коалиции для любого кооператора.

Предположим, что решение в группе из трех человек принимается простым большинством голосов, тогда налицо три решающие коалиции:

$$\left(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}, 0\right) \left(\frac{1}{2}, 0, \frac{1}{2}\right) \left(0, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}\right).$$

«Этот и только этот набор удовлетворяет условиям “решения” игры с n -числом индивидов Неймана–Моргенштерна и может в узком смысле быть назван решением. Первое из этих условий состоит в том, что никакое одно распределение в наборе F (рассматриваемом наборе. — Г.К.) не может ни доминировать, ни быть подавленным любым другим распределением в этом же наборе... Второе условие состоит в том, что любое распределение, не принадлежащее к набору F , будет подавлено любым, по крайней мере одним, распределением из F » [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 165]. Таким образом, вероятность участия в выигрышной коалиции для каждого индивида составляет 0,666.

Предположим теперь, что численность группы увеличилась до пяти человек, тогда мы имеем дело уже с десятью решающими коалициями [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 167]:

$$\begin{aligned} &\left(\frac{1}{3}, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}, 0, 0\right) \left(0, \frac{1}{3}, 0, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}\right) \left(\frac{1}{3}, \frac{1}{3}, 0, \frac{1}{3}, 0\right) \left(\frac{1}{3}, \frac{1}{3}, 0, 0, \frac{1}{3}\right) \left(0, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}, 0, \frac{1}{3}\right) \\ &\left(\frac{1}{3}, 0, \frac{1}{3}, 0, \frac{1}{3}\right) \left(\frac{1}{3}, 0, 0, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}\right) \left(\frac{1}{3}, 0, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}, 0\right) \left(0, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}, 0\right) \left(0, 0, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}, \frac{1}{3}\right). \end{aligned}$$

Вероятность участия каждого индивида в решающей коалиции составляет в этом случае 0,6.

Напомним, что, по Олсону, «группа, индивиды которой в очень разной степени заинтересованы в получении коллективного блага и которая добивается блага крайне ценного по отношению к издержкам по его получению, будет ближе к обеспечению себя коллективным благом, чем другие группы с таким же числом участников» [Олсон М., 1995, с. 41].

Для кооператива, с его принципом «один член — один голос», разная степень заинтересованности в получении коллективного блага менее характерна, чем для других групп. Отсюда и меньшая вероятность того, что коллективное благо (в нашем случае — власть в кооперативе) будет обеспечено в полном объеме.

С другой стороны, по мере роста кооператива усложняется его организационная структура. Администрация кооператива (неважно, состоит ли она из его членов или из наемных менеджеров или

из тех и других) становится действительной обладательницей власти в нем («под отношением власти мы понимаем передачу полномочий принятия решений явным или неявным образом от одного агента или группы агентов другим агентам» [Менар К., 1996, с. 39]. Вступает в силу железный закон олигархии: «Это есть организация, которая порождает владычество избранных над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими» [Уильямсон О.И., 1996, с. 421].

Действительно, администрация кооператива не столь многочисленна как сам кооператив, для управленческого аппарата кооператива в силу самой его природы в значительно большей степени по сравнению с самим кооперативом характерна разная степень заинтересованности в получении коллективного блага. К этому можно прибавить и большую степень заинтересованности в обладании властью (так как для управленческого аппарата власть означает рабочие места), и информационную асимметрию, с неизбежностью возникающую в любой большой организации.

Таким образом, в кооперативе со всей остротой поднимается проблема агентских отношений, являющаяся, по сути, проблемой перехода реальной власти от собственников к управленческому персоналу (хотя более, на наш взгляд, точен здесь термин «техноструктура», предложенный Дж.К. Гэлбрейтом).

Если реальная власть в кооперативе переходит от его членов к техноструктуре, уже нельзя говорить о кооперативном характере такого рода собственности. Хотя формально кооператив остается кооперативом, основные принципы кооперативного движения нарушаются. Техноструктура, как и в любом другом случае, не связанном с кооперативной формой собственности, преследует свои интересы и реализовывает собственные цели. «Те, кто предполагает, что менеджеры современной корпорации преследуют не свои собственные меркантильные интересы, а денежные интересы собственников, которым они ничем не обязаны, должны в соответствии со всеми традиционными представлениями взвалить на себя нелегкое бремя доказательства своего предположения» [Гэлбрейт Дж.К., 1976, с.125].

Итак, потеря власти кооператорами, переход ее к администрации кооператива ведет к выхолащиванию самой сути кооперации, в силу чего говорить о такого рода собственности как о кооперативной уже не представляется возможным.

4.2.2. Неустойчивость кооперативного режима собственности: проблема сверхиспользования ресурсов. Инклюзивный и эксклюзивный характер коллективного блага

По мере развития кооператива характер коллективного блага, ради которого, собственно, он и создавался, постепенно переходит от инклюзивного к эксклюзивному. Этот процесс связан с увеличивающимися транзакционными издержками, скорость роста которых в какой-то момент начинает превышать скорость роста самого кооператива. Подобная ситуация аналогична, например, ситуации снижающейся отдачи от факторов производства: увеличение числа членов кооператива с n до $n + 1$ вызовет уменьшение количества коллективного блага, приходящегося на одного кооператора (рис. 4.3). Таким образом, у кооператоров нет стимулов, чтобы расширять размеры кооператива после того, как число членов кооператива составит n человек.

Сокращение предельного количества коллективного блага связано также с тем обстоятельством, что контрагенты кооперативов на могут, естественно, предоставлять товары и услуги по ценам ниже себестоимости, как бы ни велик был кооператив и каким бы значительным ни был объем потребляемых кооперативом товаров и услуг.

Для потребительского кооператива, занимающегося закупкой предметов первой необходимости, коллективным благом является, в первую очередь, снижение цены покупаемых товаров и услуг, связанное с оптовой их закупкой. Однако можно с полной уверенностью говорить, что увеличение размеров кооператива (и соответственно объема его закупок) со 100 до 1000 человек вызовет больший удельный прирост этого коллективного блага по сравнению с увеличением числа членов кооператива с 1000 до 10 тысяч: цены (в том числе и процент по кредитам) не могут падать вниз до бесконечности, они в долгосрочном плане не могут даже опуститься ниже закупочной цены у оптовиков или себестоимости у производителей.

Но такое положение вещей определяет лишь границы роста кооператива. Каким образом он связано с проблемой «перетекания» кооперативной собственности в другие формы?

Пусть у нас существует некий производственный кооператив, уже достигший пределов собственного развития (как кооператив), т.е. предельное коллективное благо меньше предельных издержек (в первую очередь — транзакционных). Но, с другой стороны, если рассматривать этот кооператив как обычную капиталистическую

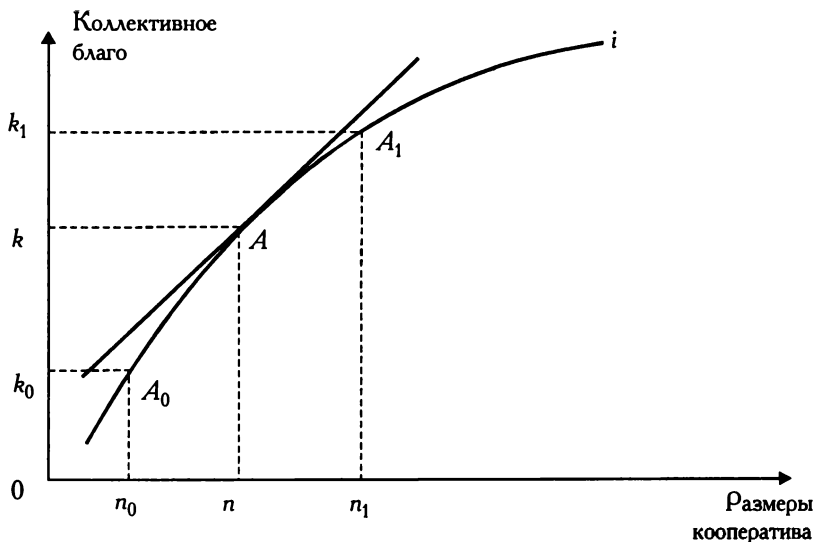


Рис. 4.3. Снижение предельного приращения совместно предоставляемого блага с ростом кооператива

фирму (неважно в данном случае, идет ли речь о совершенной, монополистической конкуренции, олигополии или монополии), то ее рост возможен. Иначе говоря, предельные доходы этой фирмы, связанные с привлечением дополнительной единицы труда, выше предельных издержек, связанных с тем же самым. В таком случае представляется более чем вероятным дальнейшее развитие фирмы именно по пути увеличения численности занятых без увеличения числа кооператоров.

Еще более важным представляется случай, когда кто-либо из членов производственного кооператива по той или иной причине покидает его. В таком случае оставшиеся кооператоры оказываются перед выбором: или принимать нового члена на правах старого, т.е. в качестве полноправного участника, или просто пригласить дополнительно еще одного работника на принципах рыночного найма. Тут возможны две ситуации.

Совокупная выгода кооператива при приеме в кооператив нового члена вместо выбывшего будет больше, чем если бы кооператоры просто наняли дополнительно одного работника, но боль-

шая часть этой выгоды придется именно на нового члена кооператива (речь здесь идет, разумеется, не о фактическом положении дел, которое пока точно никому неизвестно, а об ожиданиях «старых» членов кооператива). То есть дополнительная выгода, распределяемая между «старыми» кооператорами, будет выше в том случае, когда новый работник не станет новым членом кооператива. Тогда представляется более чем вероятным, что этот работник будет нанят на капиталистических принципах и не станет полноправным членом кооператива: несмотря на то что общественная выгода была бы выше, если бы он был принят в кооператив в качестве его члена (например, за счет большей производительности его труда по сравнению с той ситуацией, когда он является обычным наемным работником), относительные выгоды «старых» кооператоров выше как раз в противоположном случае и очень мало оснований предполагать, что «старые» кооператоры, действуя рационально (а здесь вполне допустимо говорить о рациональности), будут руководствоваться не своими собственными, а общественными интересами.

Противоположная ситуация, когда ожидаемые выгоды каждого (или по крайней мере большинства) из «старых» членов кооператива будут выше в случае приема в кооператив еще одного полноправного члена по сравнению с простым наймом дополнительной единицы рабочей силы. В этом случае новый работник, скорее всего, станет полноправным членом кооператива.

Представим эту ситуацию в виде графика, при условии отсутствия информационной асимметрии среди членов кооператива, идентичности их ожиданий и условия равенства прав в принятии решений (рис. 4.4).

Графики описывают предельные выгоды для «старых» кооператоров: ii_1 — при найме дополнительной рабочей силы; cc_1 — при приеме в кооператив новых членов.

Таким образом, при увеличении числа занятых в производственном кооперативе с $K - 1$ до K его «старые» члены ожидают получить большую выгоду, если примут в кооператив нового члена, чем если бы они просто наняли дополнительно одного работника. При увеличении с $N - 1$ до N , наоборот, «старым» кооператорам выгоднее пригласить наемного работника.

Заметим в заключение, что ни снижающаяся отдача, ни именно такое положение кривых ii_1 и cc_1 друг относительно друга не являются обязательными условиями. Но при убывающей отдаче такое положение кривых связано с сокращением предельного ко-

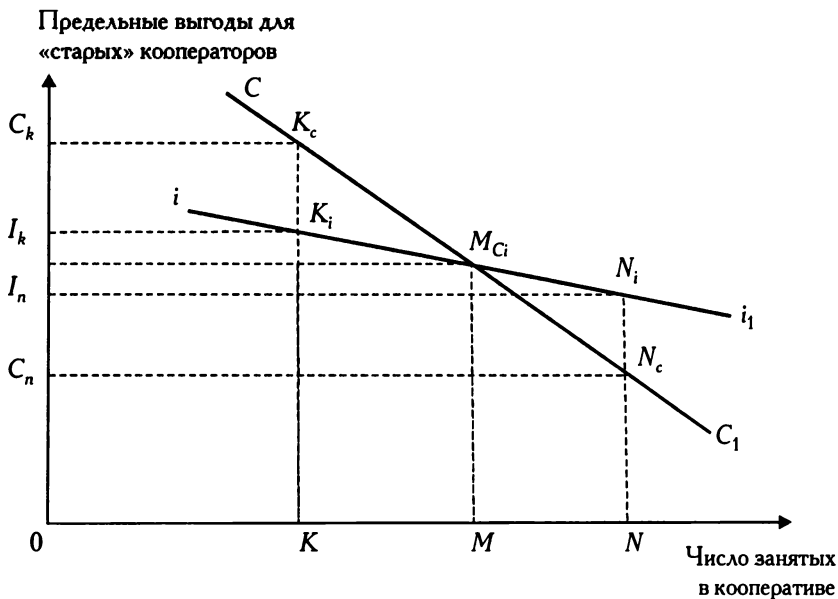


Рис. 4.4. Предельные выгоды «старых» кооператоров и прием новых членов в кооператив

личества коллективного блага в расчете на одного кооператора (рис. 4.3). Фактически мы имеем дело с сетевым внешним эффектом, когда полезность каждого члена некой группы зависит от размера этой группы.

Глава 5

КООПЕРАЦИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Потенциал кооперативной собственности как института в России в последние годы вряд ли можно назвать полностью или хотя бы в значительной степени раскрытым. Если во всем остальном мире (по крайней мере в том мире, который принято называть цивилизованным) кооперация является одной из составных частей экономической системы, где она «заполняет уготованную ей «нишу», обслуживая те слои населения, у которых есть потребность выхода на рынок, но которым не под силу это делать без взаимодействия с другими носителями таких же потребностей» [Файн Л.Е., 1996, с. 17–18], то в нашей экономике кооперация либо объявляется панацеей от всех бед, либо из повседневной экономической практики и посвященного ей законодательства вообще исчезает такое понятие.

Нас же интересуют, во-первых, институциональные предпосылки развития кооперации в переходной российской экономике (для анализа этих предпосылок будет использована трехуровневая схема исследования О. Уильямсона), во-вторых, специфические преимущества институтов кооперативной собственности в переходной экономике. Но сначала нужно определить само понятие переходной экономики.

5.1. ПОНЯТИЕ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

В литературе достаточно четко прослеживаются два основных подхода к определению этого понятия. Первый, назовем его нор-

мативным, характерен, в первую очередь, для западных экономистов неоклассического направления. В качестве примера приведем определение переходной экономики, данное американским профессором Л.Т. Гайгером: «Переходная экономика (*transitional economies*) — экономика, в которой осуществляется переход к экономической системе, где цены, формируемые под воздействием сил спроса и предложения, определяют, что производить и какие ресурсы использовать в производстве благ» [Гайгер Л.Т., 1996, с. 551]. Иными словами, в соответствии с этим определением задана конечная цель перехода — рыночная экономика западного типа в понимании таких экономистов, через эту цель, собственно, переходная экономика и определяется. Недостатки такого определения лежат на поверхности: ставя развитую экономику западного типа в качестве конечной цели, оно искусственно сужает границы исследования; в определении не учитываются возможности достижения этой цели; наконец, совсем не все так просто и с самой целью — весьма спорным представляется утверждение, что современная развитая экономика — это экономика, где цены во всех или в подавляющем большинстве случаев формируются игрой спроса и предложения и где, таким образом, установленные цены определяют в конечном итоге процесс аллокации ресурсов.

Более того, нормативное определение переходной экономики провоцирует расширительную трактовку этого термина: под странами с переходной экономикой понимаются все страны, не относящиеся к числу развитых (см., в частности, [Гайгер Л.Т., 1996, с. 51–53]).

Место, занимаемое российской экономикой, в соответствии с нормативным определением — это переходная экономика нового типа, «экономика, в которой осуществляется переход от централизованно-контролируемой экономической системы с высоким уровнем специализации производства и развитым централизованным обменом товаров и услуг к рыночной экономике» [Гайгер Л.Т., 1996, с. 551–552]⁸.

Принципиально иной подход, назовем его позитивным, к определению понятия переходной экономики свойствен, в частности, для отечественных экономистов В.В. Радаева и А.В. Бузгалина. По словам Радаева, «переходная экономика по своей природе

⁸ Интересно, что к странам с переходной экономикой нового типа сам Гайгер относит крупные латиноамериканские страны. С учетом приведенного определения подобное вряд ли представляется оправданным (см. Гайгер Л.Т., 1996, с. 52–53).

есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой» [Радаев В.В., 1995а, с. 37–38]. С этим определением связаны и основные черты переходной экономики. Этих черт Радаев выделяет пять:

1) переходная экономика представляет собой неустойчивую систему, т.е. если в устойчивой системе при нарушении равновесия происходит более или менее автоматический возврат к прежнему состоянию, то в системе неустойчивой возврат к прежнему состоянию практически невозможен: «Изменения развития в переходной экономике, можно сказать, носят “безвозвратный” характер» [Радаев В.В., 1995а, с. 39];

2) возможны качественно различные варианты достижения равновесного состояния. «Итоги развития переходной экономики могут быть вариантные» [Радаев В.В., 1995а, с. 39];

3) для переходной экономики характерны особые переходные экономические формы;

4) противоречия переходной экономики – «это противоречия не функционирования, а развития» [Радаев В.В., 1995а, с. 39];

5) историчность переходной экономики, причем под историчностью здесь имеется в виду то, что в институциональной экономической традиции именуется проблемой зависимости от траектории предшествующего развития (*path dependency problem*).

К этой точке зрения близка точка зрения А.В. Бузгалина. Для переходной экономики, по Бузгалину, характерна «неорганическая гетерогенная смесь ряда принципиально разнородных, противоположных экономических отношений». Поэтому и сама переходная экономика «может быть охарактеризована как процесс дивергенции (“разбегания”) этой прежде синкретичной, но при этом неорганической системы» [Бузгалин А.В., 1994, с. 18]. А.В. Бузгалин выделяет три важнейших качества переходной экономики: во-первых, для нее характерен «системный кризис трансформационного процесса» [Бузгалин А.В., 1994, с. 21]; во-вторых, в такой экономике решающее значение приобретают неэкономические факторы; в-третьих, «социально-экономическое время в переходной экономике течет нелинейно и небывало... быстро, а социально-экономическое пространство имеет неустойчивые границы и раздробленно» [Бузгалин А.В., 1994, с. 22].

Очевидно, что позитивное определение переходной экономики обладает целым рядом сравнительных преимуществ перед нормативным определением. Поэтому выделим основные черты пе-

реходной экономики в соответствии с таким подходом к этому феномену.

1. Для переходной экономики свойствен относительно низкий уровень доверия между людьми, что объясняется главным образом несовершенством институциональной среды и отсутствием действенных механизмов контроля и защиты прав личности и прав собственности.

2. В этих условиях оптимальными становятся краткосрочные оппортунистические стратегии (по принципу «хватай и беги»), а осуществление любых кооперативных действий (в широком смысле этого слова) сталкивается с серьезными трудностями.

3. Совместное производство благ в переходной экономике, таким образом, сведено к минимуму.

4. Средний уровень доходов населения по сравнению с устойчивыми экономическими системами относительно низок.

5.2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В настоящем разделе будут рассмотрены институциональные предпосылки развития кооперации в российской переходной экономике. Для этого обратимся к трехуровневой схеме исследования, предложенной О.И. Уильямсоном (рис. 5.1) (см. [Шаститко А.Е., 1998, с. 33; Williamson О.Е., 1995, р. 29]). Эта схема отражает взаимосвязи между индивидами, институциональными соглашениями⁹ и институциональной средой¹⁰.

Первые три типа зависимостей (выделенные на схеме) являются, по Уильямсону, важнейшими, первостепенными.

В соответствии с этой схемой в данном разделе мы проанализируем воздействие, которое оказывают в российской переходной экономике на кооперативные институциональные соглашения

⁹ «Институциональные соглашения — договоры между хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции» [Шаститко А.Е., 1998, с. 409].

¹⁰ «Институциональная среда — совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения» [Шаститко А.Е., 1998, с. 34].

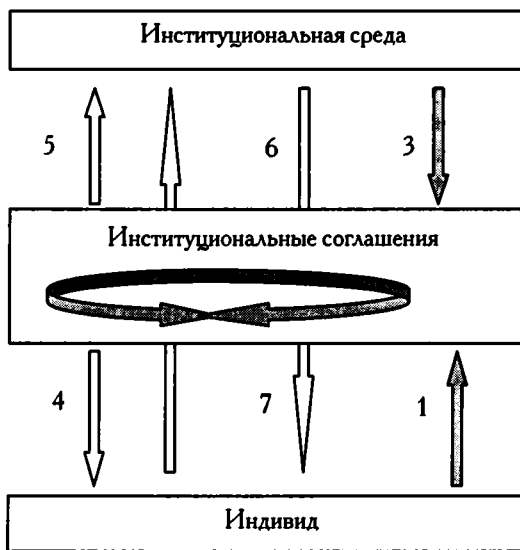


Рис. 5.1.Схема Уильямсона:

1 — поведенческие предпосылки; 2 — влияние институциональных соглашений друг на друга; 3 — влияние изменений в основополагающих правилах игры на институциональные соглашения; 4 — влияние институциональных соглашений на индивидуальную среду; 5 — влияние институциональных соглашений на институциональную среду; 6 — влияние институциональной среды на поведение индивида; 7 — непосредственное воздействие индивида на институциональную среду

мотивационные установки индивидов, институциональная среда, господствующие неформальные нормы, а также другие институциональные соглашения.

5.2.1. Кооперативное институциональное соглашение и поведенческие предпосылки

Для того чтобы понять особенности поведенческих предпосылок сегодняшней России, вернемся еще раз к «дилемме заключенного» (рис. 5.2). Для классической «дилеммы заключенного» свойственны следующие предпосылки:

1. Игра состоит из одной партии, последняя, в свою очередь, состоит из одного хода. Применительно к более широкой ситуа-

ции эта предпосылка равнозначна предпосылке о единичной частоте транзакций.

2. Ни тот, ни другой игрок не располагают информацией о поведении своего контрагента в прошлом в схожих ситуациях. Поэтому «формирование ожиданий на основе прошлого опыта невозможно» [Шаститко А.Е., 1998, с. 80]. Иными словами, эта предпосылка предполагает очень высокий уровень неопределенности.

3. У игроков отсутствует *ex ante* возможность обмена информацией, что еще более увеличивает уровень неопределенности.

4. Возможности компенсационных выплат между игроками отсутствуют (эта предпосылка в действительности представляется вымышленной).

		Б	
		Признаваться	Не признаваться
А	Признаваться	3,3	1,4
	Не признаваться	4,1	2,2

Рис. 5.2. «Дилемма заключенного»

При таких предпосылках равновесной, по Нэшу, будет стратегия «признаваться, признаваться», хотя оптимальная стратегия, по Парето, — «не признаваться, не признаваться» (заметим, что цифры на рисунке означают количество лет, проведенных в заключении). Иными словами, в условиях достаточно высокого уровня неопределенности и низкой частоты транзакций оптимальной стратегией, по Нэшу, будет стратегия, которую можно назвать оппортунистической. Общество, где подобные ситуации преобладают, — это Гоббсова «война всех против всех».

Основным параметром, определяющим сравнительную эффективность (или неэффективность) той или иной стратегии поведения в обществе, является уровень неопределенности, так как частота транзакций на макроуровне не имеет в рассматриваемом контексте решающего значения. То есть чем выше уровень неопределенности в обществе, тем более эффективной, в общем случае, окажется оппортунистическая стратегия, предполагающая достижение краткосрочных целей, тем сложнее будет осуществить какие бы то ни было коллективные действия и тем дальше в итоге

экономика этого общества окажется от оптимального, по Парето, состояния.

Как заметил Д. Норт, «при наличии слабо защищенных прав собственности, недостаточного претворения законов в жизнь, наличия барьеров для вхождения, монополистических ограничений фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию и эксплуатировать небольшой основной капитал, а также сохранять малые размеры. Самыми выгодными занятиями становятся торговля, перераспределение или операции на черном рынке. Крупные фирмы с большим основным капиталом могут существовать только под покровительством правительства, пользуясь субсидиями и тарифной защитой и выплачивая обществу определенную компенсацию. Такое сочетание вряд ли может способствовать эффективности производства» [Норт Д., 1997, с. 92]. Именно такая ситуация и сложилась в сегодняшней России.

Высокий и даже очень высокий уровень неопределенности, характерный для сегодняшней России, с одной стороны, вроде бы самоочевидный факт, с другой — этот факт все-таки нуждается в эмпирическом подтверждении. Косвенно и приблизительно уровень неопределенности можно оценить по величине предоставляемых общественных благ. Поскольку научные исследования и здоровье являются едва ли не классическими общественными благами, в табл. 5.1 представлен уровень государственных расходов по этим статьям в некоторых странах.

Такое положение вещей двояко сказывается на развитии институтов кооперативной собственности. С одной стороны, высокая неопределенность снижает склонность к коллективным действиям и уменьшает размер предоставляемого коллективного блага, с другой — неопределенность отрицательно воздействует не только на кооперативные институциональные соглашения, но и на большинство других, а специфический актив кооперативов — кооперативная идеология — позволяет во многих случаях существенно снизить уровень неопределенности и, тем самым, обеспечить институтам кооперативной собственности весьма существенные конкурентные преимущества.

Косвенным следствием высокой структурной неопределенности является доминирование в структуре жизненных ценностей индивидов ориентации на частную жизнь, а не на социум, что подтверждается и социологическими исследованиями (см. [Катульский Е., 1998]). С этим также связана и исповедуемая большинством россиян этика прагматизма. В идеале, подавляющее большинство опрошен-

**Уровень государственных расходов на научные исследования
и здравоохранение, % ВВП**

Страна	Государственные расходы (в скобках – год оценки)	
	на научные исследования	на здравоохранение
Швейцария	2,8 (1990)	15,58 (1996)
США	2,5 (1995)	19,72 (1996)
Финляндия	2,8 (1995)	3,03 (1996)
Франция	2,4 (1994)	21,71 (1993)
Канада	1,6 (1995)	4,89 (1994)
Чехия	1,2 (1995)	17,1 (1996)
Польша	0,7 (1995)	11,1 (1996)
Беларусь	1,1 (1995)	3,5 (1996)
Россия	0,7 (1995)	1,74 (1995)
Мексика	0,4 (1995)	3,32 (1996)
Аргентина	0,4 (1995)	2,53 (1996)
Бразилия	0,6 (1995)	6,27 (1994)
Израиль	2,2 (1992)	11,73 (1996)
Индия	0,8 (1994)	1,5 (1996)
Чили	0,7 (1995)	11,98 (1996)
Сингапур	1,1 (1995)	5,54 (1996)
Индонезия	0,1 (1995)	2,52 (1996)
Малайзия	0,4 (1992)	6,34 (1996)
Таиланд	0,1 (1995)	8,15 (1996)

Сост. по: *Microsoft Encarta. World Atlas, 2000.*

ных хотели бы «иметь высокооплачиваемую работу с низкой интенсивностью труда, выполнять рутинный по содержанию труд. В процессе экономических преобразований они проявляют интерес в первую очередь к перераспределительным отношениям, будучи в то же время мощной оппозицией техническим нововведениям, требующим повышения профессионального мастерства» [Катульский Е., 1998, с. 97].

Другим следствием высокого уровня неопределенности в обществе является, во-первых, увеличение значения, уже сформировавшихся однородных общностей, где сравнительно низки издержки оппортунистического поведения. Не случайно, например, большинство кредитных союзов в нашей стране создается на базе уже сложившихся общностей: при давно существующих предприятиях, со сложившимся трудовым коллективом, объединяют людей, работающих в одной сфере (хотя и необязательно на одном предприятии). Во-вторых, высокий уровень неопределенности в обществе увеличивает роль организаторов и руководителей кооперативов. Авторитет руководителя служит своего рода гарантией (причем, как для аутсайдеров, так и инсайдеров) от оппортунистического поведения.

В целом, господствующие в сегодняшнем российском обществе поведенческие предпосылки нельзя назвать благоприятными для развития кооперативных институтов.

5.2.2. Кооперативные институциональные соглашения и институциональная среда

Роль воздействия институциональной среды на кооперативные институциональные соглашения в России трудно переоценить. Наверное, самым ярким примером такого воздействия может служить деятельность старательских артелей. Остановимся коротко на истории взаимоотношений власти и золотодобытчиков.

Первые артели появились в России в 1814 г., и это не только старейший вид кооперации, но и, как показывает опыт, самый эффективный способ организации золотодобычи. Если в 1913 г. в России было добыто 61,8 т золота, из которых 59% приходилось на долю артелей старателей, то к 1924 г. добыча сократилась более чем вдвое. «Причиной было резкое уменьшение числа старателей, вследствие необеспеченности заработка из-за несовершенства ценообразования на золото и неправильной политики профорганов и финансовых органов, рассматривавших старателей как кустарей» [Тарakanовский В.И., 1998, с. 54].

После этого правительство приняло ряд мер для исправления создавшегося положения, в частности, постановлением от 23 сентября 1924 г. старательский заработок был освобожден от налогообложения. Когда же в 1938 г. правительство ввело ряд ограничений на работу артелей, уровень старательской добычи золота снизился на 43%. В результате в 1940 г. решения 1938 г. были отменены как ошибочные.

В годы Советской власти производительность труда на государственной золотодобыче составляла 200–300 г золота в год на человека, тогда как в артелях производительность в среднем составляла 2–2,5 кг.

Сегодня артельная золотодобыча вновь оказывается на грани исчезновения, несмотря и во многом даже благодаря введению свободных цен на золото. «Центральный банк с 15 июля 1997 г. ввел в действие временный порядок установления котировок покупки и продажи драгметаллов: при покупке цена минус 2% от лондонского фиксинга, при продаже – плюс 2% от лондонского фиксинга за 1 г золота. С 1 октября 1997 г. Минфин РФ установил цену на закупаемое Гохраном золото, равную цене лондонского рынка (вечерний фиксинг) на день, предшествующий оплате, минус 1% (1% – это расходы Гохрана по приему, хранению и реализации золота).

Коммерческие банки, ссылаясь на то, что они, купив золото у золотодобытчиков, перепродают его Центральному банку России, установили при покупке цену от минус 3% до минус 8% от лондонской цены. Цена на лондонском рынке упала за два года на 12–18%, а цены на материальные ресурсы за это время возросли в 1,5 раза. Потери старателей от полученных векселей и несвоевременной оплаты за сданное золото составили сотни миллиардов рублей. В то же время заметно нарастили капитал коммерческие банки, и условия для этого, как ни странно, были созданы Правительством и Центробанком РФ.

Следующим направлением либерализации цен рынка драгоценных металлов стало заметное сокращение объема госзаказа на добычу золота. Гохран, в пределах средств, выделяемых бюджетом 1998 г. на покупку драгметаллов и драгкамней, принял решение закупить 60 т золота, в том числе у добывающих предприятий – 55 т. Определены недопроизводители – поставщики металла в Госфонд России. Из всех добывающих структур, а их порядка 400, будут задействованы 30–35. В их число включены только 6 артелей старателей с общим объемом добычи 14 т золота в год. Оставшиеся артели старателей с годовой добычей 45 т золота в год будут про-

давать его коммерческим банкам, так как Центробанк РФ, согласно действующему законодательству, не может купить это золото непосредственно у недропользователей» [Таракановский В.И., 1998, с. 60].

Кроме того, сумма налогов составляет для золотодобытчиков более 40% от стоимости добытого и реализованного металла. Все сказанное объясняет более чем плачевное положение с добычей российского золота и буйный расцвет полукриминальных кланов «Чечензолото» и «Ингушзолото», занимающихся в первую очередь скупкой ворованного золота. Действует тот же самый закон: работают артели — есть добыча золота, нет артелей — нет добычи.

Возникает вопрос: почему золотодобыча так сильно тяготеет к кооперативной форме организации производства? Не вдаваясь в глубокий анализ этой проблемы, можно сказать, что при других формах организации золотодобывающей отрасли возникают запредельно высокие издержки спецификации и защиты прав собственности, что связано с практической невозможностью осуществления полноценного контроля за старателями и связанным с этим постконтрактным оппортунизмом. Едва ли не решающую роль в преодолении этой проблемы в рамках артели старателей играет кооперативная идеология.

Рассмотрим теперь в целом сегодняшние взаимоотношения российской институциональной среды с кооперативами.

В настоящее время основными федеральными документами, регулирующими деятельность кооперативов, являются: Гражданский кодекс Российской Федерации; Закон «О потребительской кооперации в РФ» 1992 г. (в новой редакции, принятой 11 июня 1997 г.); Федеральный закон «О производственных кооперативах» 1996 г.; Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» 1995 г. Однако, во-первых, имеющаяся законодательная база явно недостаточна, она просто не в состоянии охватить все сегодняшние реалии кооперативного движения России, а во-вторых, и к этой имеющейся законодательной базе у кооператоров существует масса претензий.

В частности, согласно ст. 116 Гражданского кодекса Российской Федерации потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями, однако п. 5 этой статьи содержит положение о распределении доходов от предпринимательской деятельности между членами потребительского кооператива, что прямо противоречит Закону «О некоммерческих организациях». Более того, ст. 1 этого закона гласит, что данный закон не распространяется на потребительские кооперативы.

Статья 31 принятого позже Закона «О потребительской кооперации в Российской Федерации» относит союзы потребительских обществ к некоммерческим организациям, однако статус потребительских обществ в данном законе не прописан. Этот статус зафиксирован в Примерном уставе потребительского общества, принятом еще позже, однако и здесь указанное выше противоречие сохранилось: с одной стороны, согласно ст. 1.3, потребительское общество является некоммерческой организацией, а с другой — в ст. 4.1 сказано, что потребительское общество имеет право распределять доходы между пайщиками, привлекать заемные средства, как от пайщиков, так и от иных лиц, осуществлять кредитование пайщиков. Все это не соответствует статусу некоммерческой организации.

Финансовый результат, полученный потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, рассматривается законом как доход потребительского кооператива, но не как прибыль. Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами (п. 5 ст. 116 ГК РФ). Это последнее положение противоречит мировым традициям функционирования некоммерческих организаций. «В мировой практике статус «некоммерческих» получают организации в том случае, если их деятельность направлена на благотворительность или достижение тех или иных целей в сфере образования, здравоохранения, религии, культуры, искусства, спорта, коммунальной инфраструктуры» [Альштуль Г.Н., 1996, с. 67].

Нельзя согласиться и с делением кооперативов только на два основных вида, как это принято в Гражданском кодексе Российской Федерации. «Практика мирового кооперативного движения выработала другой подход к подразделению кооперативов: сельскохозяйственные кооперативы, объединяющие сельскохозяйственных товаропроизводителей; потребительские кооперативы (преимущественно в сфере торговли, снабжения, сбыта товаров и оказания услуг) кредитные (банки, общества взаимного кредитования); страховые; производственные, называемые также индустриальными или рабочими... жилищные, жилищно-строительные и др., именуемые иногда коммунальными, т.е. обслуживающие коммунальные нужды населения» [Абова Т.Е., 1996, с. 4–5]. Подобная детальная юридическая классификация позволяет избежать недоразумений, которые пока свойственны отечественному законодательному регулированию кооперативного движения.

Далее, в соответствии с Законом РФ «О банках и банковской деятельности» установлено, что организационно-правовой формой кредитных учреждений могут быть только хозяйственные общества. Такой подход полностью исключает создание кооперативных банков. Закон «О кредитных потребительских кооперативах граждан (кредитных потребительских союзах)» пять раз отклонялся Президентом РФ, причем в декабре 1999 г. был отклонен текст, предложенный самим президентом во время предыдущего отклонения в июле 1998 г.: кредитные потребительские кооперативы граждан – это один из видов потребительской кооперации, и, следовательно, они являются, в соответствии с действующим в нашей стране законодательством, некоммерческими организациями.

С другой стороны, положительные изменения в институциональной среде все же происходят. В качестве примера можно привести принятие в декабре 1995 г. Закона «О сельскохозяйственной кооперации». С этого момента развитие сельскохозяйственной кооперации в России заметно ускорилось (табл. 5.2).

Таблица 5.2

**Развитие сельскохозяйственной кооперации в России
в 1995–1998 гг. [Лосева В.И., 2000, с. 24]**

	1995	1996	1997	1998
Число сельскохозяйственных кооперативов	2290	2548	4019	5861
Произведено, в % от общего объема сельскохозяйственных организаций:				
Зерна	6,7	7,8	12,5	16,1
Подсолнечника	4,2	5,0	9,2	13,1
Сахарной свеклы (фабричной)	8,4	8,8	14,9	19,4
Мяса (скот и птица на убой в живом весе)	4,4	5,1	8,7	10,9
Молока	6,7	7,2	12,6	16,8

Однако следует заметить, что приведенные цифры не могут свидетельствовать о значительных успехах в развитии сельскохозяйственной кооперации, так как, во-первых, подавляющее большинство кооперативов убыточно (это, впрочем, касается и большинства сельскохозяйственных предприятий других форм собственности), а во-вторых, показатели развития российской сельскохозяйственной кооперации сильно уступают аналогичным показателям многих развитых стран (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Доля кооперативов в общем объеме продаж сельскохозяйственной продукции в некоторых странах ЕС в 1989 г., % [Серова Е.В., 1999, с. 141]

Продукция	Велико-британия	Дания	Нидерланды	Франция
Свинина	17	98	23	78
Говядина	5	44	16	30
Птица	0	0	23	40
Яйца	17	60	15	25
Молоко	4	91	84	50
Сахарная свекла	1	17	63	16
Зерно	19	47	65	75
Фрукты	21	90	75	45
Овощи	25	90	82	35

Можно привести еще довольно много примеров относительно благоприятного воздействия институциональной среды на развитие кооперативных институтов, это касается, в частности, местных законов, принятых в Волгоградской и Вологодской областях (см. [Агеева Н.М., Глущенко А.В., 1998; Косуля Н., 1999]), однако в целом сложившуюся в сегодняшней России институциональную среду никак нельзя назвать благоприятствующей этому развитию.

5.2.3. Кооперативные институциональные соглашения и неформальные правила

Кооперативная форма хозяйствования признается многими исследователями (в первую очередь историками) вековой российской традицией. Кооперативная собственность в России имеет своим началом традиционное общинное землевладение (см. [Чернышевский Н.Г., 1948, с. 151; Лященко П.И., 1956, т.1, с. 136–137] и др.). Само слово «артель» происходит от тюркского «орта», что означает «община». В.В. Холодков описывает трансформацию общины в производственный кооператив следующим образом: «Общинное владение не представляло собой ни юридического лица, ни общей собственности в ее римской или германской формах. Для того чтобы община с целью более удобного гражданского оборота превратилась в юридическое лицо, а ее полномочные члены при этом не утратили статуса субъектов хозяйствования на принципах единогласия и круговой поруки (солидарной ответственности), она должна была стать производственным кооперативом. Поэтому община, в сущности, естественным путем эволюционировала в производственный кооператив, которым она во многом уже являлась. В ней сложились основные принципы трудовой этики производственной кооперации как организационно-правовой формы» [Холодков В.В., 1998, с. 15].

Таким образом, можно было бы говорить о благоприятном воздействии господствующих в современном российском обществе неформальных правил на институты кооперативной собственности. В сущности, так оно и было несколько лет назад, о чем свидетельствует российский опыт приватизации промышленных предприятий: 65% работников выбрали второй вариант льгот, позволявший трудовому коллективу стать собственником контрольного пакета акций. Однако события последнего десятилетия изменили систему неформальных норм не в лучшую для кооперативных институтов сторону. Это связано с двумя моментами.

Во-первых, высокий уровень неопределенности и господство стратегий, предполагающих максимизацию полезности в краткосрочном аспекте, связаны с набором неформальных правил, затрудняющих совместное производство благ (а кооперативная собственность как раз и связана с таким их производством). Это затрудняет создание и функционирование кооперативов, увеличивая как издержки оппортунистического поведения внутри группы (речь идет прежде всего об издержках отлынивания), так и издержки, связанные с взаимоотношениями кооператоров с аутсайдерами.

Примером первого рода может служить невозврат займов членами кредитного союза. Пример второго рода — уже описанная выше ситуация, когда принятая одно время в нашей стране практика поддержки платежей коммерческими банками отрицательно сказывалась на деятельности золотодобывающих артелей.

Во-вторых, кооперативные идеи воспринимаются людьми сквозь призму предыдущего опыта кооперации (и квазикооперации). В этом плане самым показательным является пример развития традиционной потребительской кооперации в России.

Сегодня можно констатировать едва ли не полное отсутствие потребительской кооперации в нашей стране: определенное значение имеют лишь гаражные и дачные потребительские кооперативы, сохранившиеся с советских времен.

Классическая потребительская кооперация ассоциируется в России с деятельностью Центросоюза. Эта организация практически не имеет никакого отношения к потребительской кооперации. Эту мысль подтверждает тот факт, что подавляющее большинство «кооператоров», входящих в Центросоюз, просто не знают, что они таковыми являются. Кроме того, каждый желающий может эмпирическим путем убедиться, что цены в магазинах Центросоюза РФ выше средних розничных цен, а организация торговли продолжает оставаться на крайне низком уровне. Убыток от деятельности Центросоюза составил в 1995 г. 600 млрд руб., а в 1996 г. — 347 млрд руб. [Стенограмма Первой Международной конференции по проблемам производственной кооперации в России, 1996, с. 136]¹¹.

«Фактором саморазрушения кооперативного движения стала перешедшая с прошлых лет практика управления кооперативной деятельностью по схеме: “сверху вниз”, т.е. по директивам, посту-

¹¹ В этой связи представляется интересным доклад на конференции заместителя председателя Центросоюза РФ А.И. Белашова. Сначала он с гордостью сообщает о том, что Центросоюз насчитывает «12 миллионов пайщиков, более 700 тысяч работников потребительской кооперации, 120 тысяч магазинов в сельской и городской местности, 7,5 тысяч промышленных предприятий...», а дальше замечает, что «...поскольку собственность у нас закрепленная оказалась за пайщиками, работниками потребкооперации, которые идут в суд и там миллионы, десятки миллионов им суд присуждает и все». И требует решения этой проблемы на законодательном уровне [Стенограмма Первой Международной конференции по проблемам производственной кооперации в России, 1996, с. 136–140]. Замечательный пример рентоориентированного поведения. Не зря говорят, что простота иной раз оказывается хуже воровства.

пающим к кооперативам от союзов, ими же созданных. Изменилась внешняя риторика, но суть во многих случаях осталась прежней: руководители кооперативных союзов рассматривают себя в качестве “высшего звена”, а первичные кооперативы считают “низовыми” организациями» [Дахов И., 2000, с. 94].

Внешний эффект от деятельности Центросоюза заключается в том, что сама идея потребительской кооперации воспринимается в обществе через призму его практики и вполне естественно, что традиционной потребительской кооперации в России практически не существует.

Приведенный пример касается не только взаимодействия кооперативных институциональных соглашений с господствующими в обществе неформальными нормами, но и, в первую очередь, взаимоотношений между кооперативными соглашениями.

5.2.4. Влияние институциональных соглашений друг на друга

Это влияние в наших условиях выступает в трех главных формах: 1) кооперация между институциональными соглашениями; 2) конкуренция; 3) производство положительных или отрицательных экстерналий.

Примером кооперации институциональных соглашений может служить весьма распространенная сегодня практика создания кредитных союзов при предприятии. В этом случае общность людей, неизбежно возникающая при их достаточно продолжительной совместной работе, служит мощным институциональным ресурсом, достаемым кредитному союзу бесплатно. При отсутствии такой общности целенаправленные инвестиции в ее создание, в условиях низкого уровня доверия между людьми, оказались бы запрети-тельно высокими, и кредитный союз, скорее всего, не смог бы возникнуть.

Пример конкуренции – взаимоотношения кредитных кооперативов с коммерческими банками. По словам директора Научно-исследовательского института Центробанка Игоря Бубнова, в конкурентной борьбе с банками «сельские кредитные кооперативы могут только выиграть. Их преимущество состоит в том, что они хорошо знают потребности клиентов, так как работают в среде, которую хорошо знают», а «филиалы банков, находящиеся в сельской местности и малых городах, привязаны к процентной политике головной конторы. Если банки и выдают кредиты, то на короткий срок, что не дает возможности регионам развивать малое

предпринимательство. Проблема решается, если возникает локальный институт» [В конкурентной борьбе с банками выигрывают кредитные кооперативы, 1998, с. 20]. Однако сельские кредитные кооперативы не торопятся вытеснять коммерческие банки, и связано это, кроме всего прочего, с рентоориентированным поведением банков, которое, в частности, проявляется в нелегкой судьбе Закона «О кредитных потребительских кооперативах граждан (кредитных потребительских союзах)» (см. ранее).

Сегодня в России практически не существует кооперации в сфере жилищного строительства. Такое положение вещей в значительной степени связано с отрицательными внешними эффектами, создаваемыми разного рода финансовыми, инвестиционными, риэлтерскими и тому подобными компаниями, об оппортунистическом поведении которых всем хорошо известно. Продemonстрируем на графике, каким образом отрицательные экстерналии снижают объем предоставляемого коллективного блага и величину потребительского излишка (рис. 5.3).

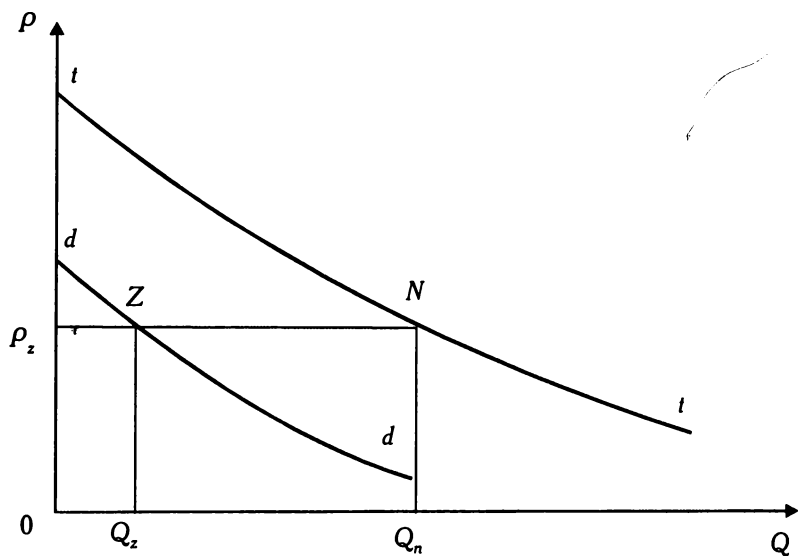


Рис. 5.3. Влияние отрицательных внешних эффектов на объем коллективного блага и потребительский излишек

При наличии полной информации спрос на коллективное благо, предоставляемое потребительским кооперативом, отражает кривая tt , но отрицательные внешние эффекты опускают ее до положения dd . Таким образом, спрос на коллективное благо по цене P_z устанавливается на уровне Q_z , а совокупный потребительский излишек при этом равен площади треугольника $dP_z Z$. Если бы внешних эффектов не существовало, спрос на коллективное благо при цене P_z установился бы на уровне Q_n и совокупный потребительский излишек был бы равен площади треугольника $tP_z N$.

На самом деле в рассматриваемом случае нельзя даже говорить о том, что коллективное благо будет предоставлено в объеме, равном Q_z , так как принятая на графике предпосылка об абсолютной делимости коллективного блага не является в действительности реалистичной.

Что касается положительных экстерналий, то примером такого рода взаимодействия может служить опять же создание кредитных союзов при предприятиях. Внешним эффектом в данном случае является формирование достаточно однородной общности людей, что значительно облегчает создание кредитного союза.

Итак, хотя на развитие кооперативных институтов в России оказывают воздействие разнонаправленные институциональные факторы, но доминируют все же отрицательные. Этим и объясняется сравнительно слабое развитие институтов кооперативной собственности в России.

Глава 6

МЕСТО КООПЕРАЦИИ В ПЕРЕХОДНОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Здесь речь пойдет, в первую очередь, о ситуации, в которой работники производственного предприятия становятся его собственниками. Такая ситуация, по причинам, о которых речь пойдет ниже, представляется очень актуальной для российской переходной экономики.

Рассмотрим сначала общую модель выкупа наемными работниками собственного предприятия. В ситуации, когда производственной фирме угрожает банкротство, наемные работники должны принимать решение относительно своего дальнейшего трудоустройства. Одной из альтернатив в этом случае как раз и оказывается выкуп фирмы-банкрота. Каждый работник сравнивает разность между ожидаемыми приведенными выгодами от сохранения своего рабочего места и ожидаемыми приведенными издержками этого сохранения с разностью между ожидаемыми приведенными выгодами и издержками лучшей из возможных альтернатив. Ожидаемые издержки сохранения рабочего места складываются для работника из денежных затрат на покупку соответствующей доли своей фирмы и ожидаемыми издержками организации коллективных действий. Для построения графической модели примем ряд предварительных условий:

1) условия наилучшей из возможных альтернатив (равно как и всех остальных возможных альтернатив) постоянны;

2) бюджетное ограничение каждого наемного работника не позволяет им выкупить более чем P/n -ю долю своей фирмы, где P – полная рыночная стоимость предприятия. Таким образом, сохранение рабочих мест может быть обеспечено лишь совместными усилиями n наемных работников;

3) отсутствует возможность использования заемных средств;

4) все работники фирмы обладают полной информацией о действиях своих коллег и не обладают информацией об их намерениях;

5) рыночная стоимость фирмы не изменяется;

6) для каждого наемного работника существует временной лаг между тем моментом, когда он решит, что участие в выкупе собственной фирмы является для него наилучшей альтернативой, и действительным участием его в этом выкупе.

Представим теперь описываемую проблему графически (рис. 6.1). Точка A_k отражает описанную выше разность между соотношением ожидаемых выгод и издержек при выкупе работниками своей фирмы и таким же соотношением, касающимся наилучшей из возможных альтернатив для k -го работника:

$$A_k = Y_k - C_{kb} - C_{kca} + Y_{ka} - C_{ka},$$

где Y_k – ожидаемые приведенные доходы k -го работника при сохранении им своего рабочего места; C_{kb} – прямые издержки k -го работника, связанные с выкупом n -й доли собственности своего предприятия; C_{kca} – ожидаемые им издержки по организации коллективных действий; Y_{ka} и C_{ka} – соответственно ожидаемые приведенные выгоды и ожидаемые приведенные издержки при выборе наилучшей из возможных альтернатив.

Каждое натуральное число i на оси абсцисс соответствует i -му работнику фирмы. При этом работники ранжированы по убыванию величины A_i , характерной для каждого из них. Таким образом, кривая aa (равно как и кривая $a'a'$) отражает предпочтения каждого наемного работника фирмы.

Предположим, что первоначальное распределение указанного соотношения для всех наемных работников стоящей на грани банкротства фирмы соответствует кривой aa , а минимально необходимое для обеспечения коллективного блага число работников, считающих наиболее эффективной стратегией дальнейших действий выкуп собственной фирмы-банкрота, – n . Если определенному числу k работников, желающих стать собственниками своего предприятия, удастся прийти к соглашению, то величина ожидае-

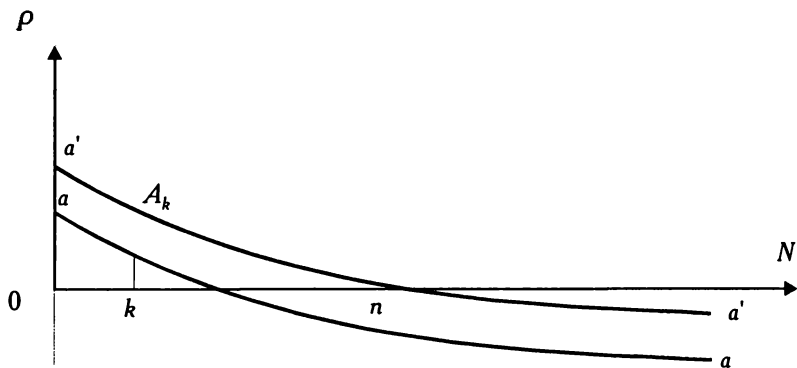


Рис. 6.1. Организация коллективных действий по выкупу фирмы наемными работниками

мых издержек по организации коллективных действий (C_{kca}) для остальных понизится и кривая aa поднимется вверх, до положения $a'a'$. Стоит заметить, что хотя реальное изменение ожиданий различных людей не может быть столь пропорционально, как это отражено на нашем графике, это обстоятельство не имеет для нас существенного значения: кривая $a'a'$ ранжирована по убыванию величины A_p , так же как и кривая aa .

Заметим, что на рис. 6.1 при смещении вверх кривой aa число работников, считающих оптимальной стратегией своих дальнейших действий выкуп своего предприятия, становится равно n , и, таким образом, становится возможным обеспечение коллективного блага.

Итак, по мере увеличения числа работников, достигших соглашения, величина A_k растет у большинства работников. Этот рост связан с двумя причинами: во-первых, как было отмечено, улучшаются ожидания работников относительно стоимости осуществления коллективных действий (C_{kca}) и, во-вторых, возрастает величина Y_k (здесь имеется в виду неденежный доход, связанный, в частности, с самоидентификацией работника), что связано с действием эффекта присоединения к большинству¹² (см. [Лейбен-

¹² Кроме эффекта присоединения к большинству существует и обратный эффект сноба, однако в силу значительной общности рассматриваемой группы и особенностей нашего товара (фирмы) практически невероятно, что влияние этого эффекта будет сколько-нибудь значимым. В рассматриваемой ниже модели влияние этого эффекта предполагается равным нулю.

стайн Х., 1993]). Таким образом, мы можем констатировать, что число наемных работников, для которых показатель $A_k > 0$, иными словами, число тех, кто наиболее предпочтительной для себя стратегией полагает выкуп собственного предприятия, зависит от числа присоединившихся к соглашению, и зависимость эта прямая. При этом весьма вероятно, что достичь соглашения всему трудовому коллективу не удастся, так как действие обоих описанных выше эффектов ограничено: во-первых, вполне можно представить наемных работников, для которых показатель A_k отрицателен, даже если ожидаемые издержки коллективных действий равны нулю; во-вторых, «для каждого покупателя существует определенная точка, в которой он прекращает увеличивать спрос на товар по данной цене в ответ на увеличение спроса на рынке» [Лейбенстайн Х., 1993, с. 310], и для некоторых потенциальных покупателей эта точка соответствует собственному нулевому потреблению.

Таким образом, перед нами сетевой внешний эффект, действие которого представлено на рис. 6.2.

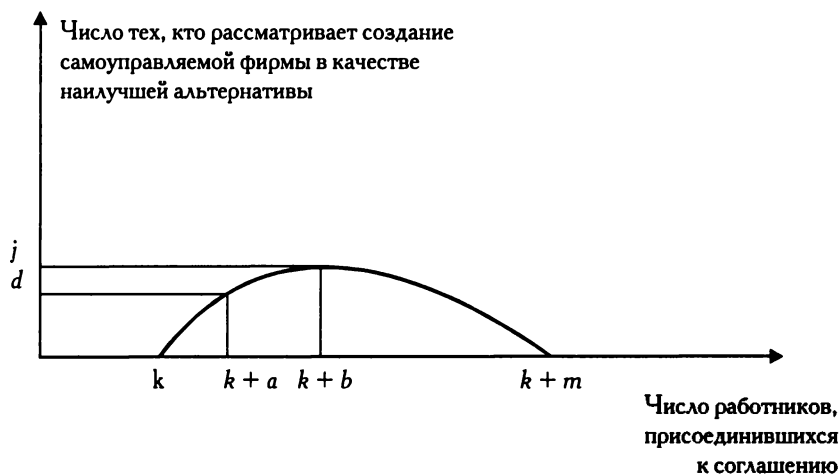


Рис. 6.2. Зависимость между числом работников, присоединившихся к соглашению, и числом тех, кто рассматривает выкуп собственной фирмы в качестве наилучшей из возможных альтернатив

Рост числа участников соглашения от 0 до k не вызывает увеличения числа тех, для кого показатель A_k положителен. Увеличение числа первых с $(k + a - 1)$ до $(k + a)$ вызывает рост числа вторых на d человек. Как видно на графике, кривая достигает своего максимума, когда число наемных работников, присоединившихся к соглашению, равно $(k + b)$. В точке $(k + m)$ дополнительный прирост числа участников соглашения снова не вызывает увеличения числа тех, для кого показатель A_k положителен.

Вернемся, однако, к причинам, по которым ситуация выкупа работниками своего предприятия особенно актуальна для российской переходной экономики.

Как уже было замечено, сегодняшней российской экономике свойствен низкий уровень доверия между экономическими агентами. Соответственно очень высок (иногда запретительно высок) инвестиционный риск. Правильнее было бы даже говорить не о высоком уровне риска, а о высокой структурной неопределенности российской переходной экономики. Такая ситуация вызвана состоянием институциональной среды, и характеризуется она следующими чертами:

1) низкая спецификация прав собственности, что выражается главным образом в низком уровне ее легитимности как с точки зрения формальных правил, так и (что в действительности гораздо важнее) с точки зрения правил неформальных;

2) отсутствие достаточно адекватной законодательной базы. Это затрудняет разрешение хозяйственных споров, оставляет широкое поле для волюнтаристских решений и в любом случае увеличивает трансакционные издержки. В первую очередь это касается издержек ведения переговоров и заключения контрактов, издержек влияния, издержек коллективного принятия решений и издержек оппортунистического поведения;

3) отсутствие встроенных механизмов, позволяющих смягчать последствия международных экономических потрясений. Нитями, связывающими экономику России с остальным миром, являются, по сути, нефте- и газопроводы, поэтому ситуация в российской экономике очень зависит от весьма нестабильных цен на это сырье;

4) все перечисленное существенно обесценивает ожидаемые будущие доходы, так как значительно снижается вероятность их получения. Соответственно уменьшается рыночная цена активов пропорционально ожидаемому сроку их службы.

Результатом такого положения вещей становится ситуация, когда невозможно обоснованно оценить вероятность наступления

того или иного события и, соответственно, застраховаться от его наступления.

С другой стороны, учитывая тот факт, что склонность индивида к риску прямо пропорциональна снижающейся предельной полезности общего объема богатства, становится понятным тот факт, что большинство индивидов отличаются нелюбовью к риску (*risk-averse*). Именно несклонность инвесторов к риску является главным фактором бегства капиталов из российской экономики. В тех случаях, когда по тем или иным причинам мобильность капитала невелика, собственники предпочитают краткосрочные экономические стратегии (по принципу «после нас хоть потоп»), так как высокий уровень неопределенности в российской экономике уменьшает ценность будущих даже среднесрочных поступлений практически до нуля.

В этих условиях открываются весьма широкие перспективы для развития производственной кооперации. В соответствии с господствующими представлениями полезность каждого члена производственного кооператива (U_i) описывается формулой

$$U_i = U_i(d, \eta_i, L_i, Y),$$

где d – доля дохода, распределяемая по реальным затратам труда; η_i – доля участия работника в прибыли; L_i – затраты труда отдельного кооператора; Y – совокупный доход кооператива. Мы можем констатировать, что у членов производственного кооператива (правильнее было бы в этом контексте употреблять англоязычный термин «*worker-owned firm*») в условиях высокого уровня неопределенности гораздо меньше стимулов к переводу капиталов за пределы своего предприятия вообще и к переводу их за границу в частности. Это связано со следующими обстоятельствами.

1. В случае перевода активов в другие формы бывший рабочий-собственник, скорее всего, автоматически потеряет свое рабочее место и доход, распределяемый по реальным затратам труда. Таким образом, показатель d в приведенной формуле служит встроенным стабилизатором.

2. В большинстве производственных кооперативов права собственности их членов ограничены трудовым коллективом, поэтому для принятия решения о переводе своих активов в другие формы необходимо принятие коллективного решения. Издержки этого решения могут быть (и, скорее всего, будут) запретительно высоки.

3. Даже если коллектив не накладывает ограничений на распоряжение членов кооператива своими долями собственности, величина этих долей, скорее всего, будет столь незначительна, что удельные издержки, связанные с вывозом капиталов за рубеж, будут запретительно высоки. Иными словами, и в этом случае необходимо коллективное принятие решения.

4. В силу того, что, как было замечено, склонность индивида к риску связана обратной зависимостью с величиной его доходов, представляется, что рабочие-собственники в большей степени склонны к риску, чем более крупные инвесторы.

5. Еще одним ограничивающим фактором служат внутригрупповые связи: наверно, каждому индивиду достаточно сложно не считаться с мнением коллектива, частью которого он является.

Итак, производственная кооперация в условиях российской переходной экономики обладает целым рядом сравнительных преимуществ перед классической частной или акционерной формами собственности с точки зрения максимизации общественного благосостояния (под обществом здесь имеется в виду российское общество). Причем в условиях переходной экономики преимуществом становится даже то, что в развитой экономике является недостатком кооперативной собственности.

Тот факт, что в условиях переходной экономики наемные работники более всех остальных заинтересованы в успешном функционировании своего предприятия и в конечном итоге в максимизации общественного богатства, подтверждают и ставшие в последнее время постоянными выступления работников фирмы против смены собственника: явление, практически не встречающееся в развитых экономических системах.

Однако развитие производственной кооперации в России сталкивается с еще одним серьезнейшим препятствием — низким уровнем доходов и богатства, столь характерным для наемных работников в современной России, а голодный человек всегда предпочитает кусок хлеба чему бы то ни было другому. Представим это явление графически, предполагая, как и ранее, что бюджетные ограничения всех наемных работников одинаковы (рис. 6.3).

При уровне богатства W_1 , для того чтобы предприятие перешло в собственность занятых на нем, необходимо участие n_1 человек. Если всего на предприятии насчитывается n_2 работников, то выкуп становится невозможным: необходимо, чтобы уровень богатства поднялся до точки W_2 , а учитывая, что вовлечение всех без исключения работников в этот процесс, скорее всего, связано с запретительно высокими транзакционными издержками, богатство

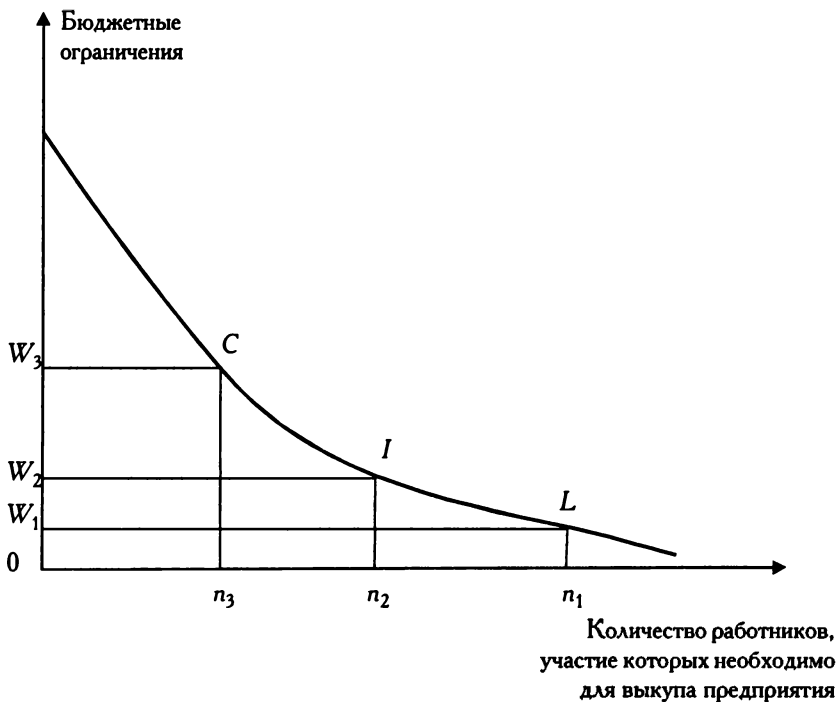


Рис. 6.3. Влияния бюджетного ограничения на возможность выкупа фирмы ее наемными работниками

должно вырасти до уровня, при котором достижение соглашения вообще возможно. Таким образом, для того, чтобы производственная фирма могла быть выкуплена собственными наемными работниками, необходимо, чтобы бюджетное ограничение каждого из них выросло до уровня W_3 .

Выпуклость кривой относительно начала координат на этом графике отражает тот факт, что эластичность спроса на акции по доходу больше, чем эластичность спроса на предметы первой необходимости.

Решение проблемы видится в целевом внешнем кредитовании трудового коллектива. По целому ряду причин такой кредит вряд ли может быть предоставлен коммерческими финансовыми структурами: даже в тех странах, где развитие производственной кооперации и участие работников в капитале достигло гораздо более высокого, по сравнению с нашей страной, уровня, частные фи-

нансовые структуры весьма неохотно кредитуют такого рода организации. Некоторые авторы полагают, что причина этого кроется скорее в психологии, чем в экономике (см. [McCain R.A., 1996]). В любом случае в российских переходных условиях кредитование кооперативов частными кредитными организациями представляется скорее редчайшим исключением, чем правилом.

Выход видится в государственном кредитовании производственных кооперативов или в кредитовании под государственные гарантии. Причем заниматься этим должны в первую очередь не федеральные, а муниципальные государственные структуры: во-первых, выкуп работниками своего предприятия во многих случаях, как было показано выше, является общественным благом, а государство, как известно, как раз и призвано заниматься производством общественных благ; во-вторых, интересы муниципалитета практически совпадают с интересами трудового коллектива в том, что касается увеличения числа рабочих мест.

6.2. ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Большинство исследователей кооперативного движения согласны с тем, что «движение к постиндустриальному обществу с более высоким уровнем доходов населения имеет тенденцию к ослаблению потребности в услугах уже существующих потребительских кооперативов» [Спиридонова Л.В., 1996, с. 172].

Для того чтобы определить перспективы потребительской кооперации в переходной экономике, необходимо дать развернутый ответ на вопрос: почему это происходит? Такой детальный ответ предполагает рассмотрение трех аспектов воздействия роста доходов населения на потребительскую кооперацию: во-первых, влияние эффекта дохода на сравнительную ценность досуга, во-вторых, воздействие эффекта дохода на усложнение технологии потребления и, в-третьих, влияние изменений в доходах на сравнительные преимущества потребительской кооперации как гаранта качества предоставляемых ею товаров и услуг.

На первом из этих аспектов мы не будем подробно останавливаться: рост доходов увеличивает относительную ценность досуга, и это отрицательно сказывается как на стимулах к участию в производственной кооперации, так и, хотя и в несколько меньшей степени, на стимулах к участию в кооперации потребительской. Нас в значительно большей степени интересуют два других аспекта.

Эффект дохода и усложнение технологии потребления. В соответствии с подходом К. Ланкастера к анализу потребительских предпочтений, так же как и в соответствии с обыкновенным здравым смыслом, «товары, как таковые, не являются непосредственными объектами предпочтения, полезности или благополучия, но имеют некоторые характеристики, которые непосредственно связаны с интересами потребителя» [Ланкастер К., 1993, с. 326]. Очевидно также, что увеличение среднего числа таких характеристик, приходящихся на один потребляемый товар, вызывает усложнение (и, соответственно, удорожание) технологии потребления. Тем более нет ничего удивительного в том факте, что «при хорошо развитой экономике, при обилии разных товаров и разнообразии продукции технология (потребления. — Г.К.) будет сложной; при менее развитой экономике технология будет более простой» [Ланкастер К., 1993, с. 328].

Усложнение технологии потребления в свою очередь вызывает рост издержек, связанных с передачей, хранением и обработкой информации. Рассмотрим этот аспект с помощью традиционной схемы коммуникации (рис. 6.4).

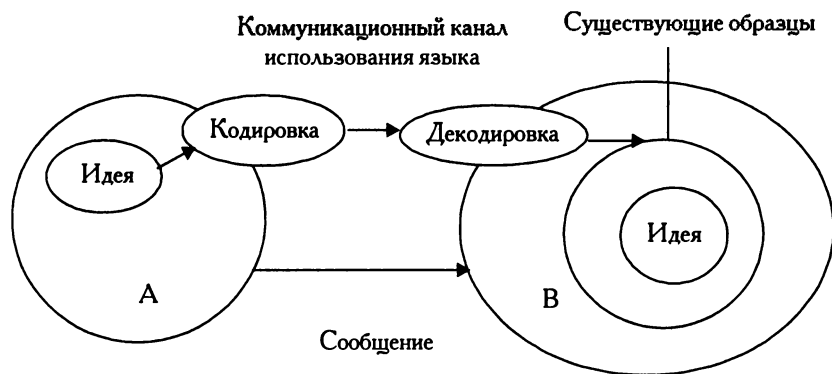


Рис. 6.4. Схема коммуникации

Как показано на рис. 6.4, любая коммуникация состоит из следующих трех этапов: 1) кодировка, 2) передача и хранение и 3) декодировка информации. И каждый этап в потребительском кооперативе связан с дополнительными транзакционными издержками, ложающимися в конечном итоге на членов кооператива.

Издержки, возникающие на этапе кодировки информации, связаны с ее вербализацией: прежде чем передать свои требования исполнительным структурам кооператива, кооператор должен облечь их в словесную форму. Сложность такой вербализации прямо пропорциональна числу характеристик товара. Если кооператив снабжает своих членов, например, бензином, то никаких сложностей и соответственно издержек, связанных с вербализацией, не возникает. Этого, однако, нельзя сказать, например, о мебели, одежде и многих других товарах. Если желание члена кооператива сформулировано недостаточно четко, то вероятность его точного исполнения снижается практически до нуля, а это обесценивает для кооператора благо, предоставляемое потребительским кооперативом.

Издержки второго этапа коммуникации — это издержки, связанные с передачей и хранением информации. Так как все члены кооператива, скорее всего, пользуются правом свободного доступа к устройствам передачи и хранения информации, то возникает проблема сверхиспользования этого ресурса. Издержки, связанные с передачей и хранением информации, ложатся на кооператив в целом и пропорционально распределяются между его членами.

Издержки декодирования информации связаны с индивидуальными особенностями восприятия, свойственными каждому человеку. Наличие таких особенностей может приводить к тому, что потребности заказчика в интерпретации исполнителя заказа могут сильно отличаться от того, как сам заказчик понимает свои потребности. В потребительском кооперативе издержки такого рода также, по крайней мере в большинстве случаев, ложатся на кооператора: его потребности не удовлетворяются в полном объеме, поэтому ценность предоставляемого кооперативом блага уменьшается.

Учитывая все сказанное, сформируем условия, при которых выгодно приобретать товары с большим числом характеристик в потребительском кооперативе. Можно сделать вывод, что член потребительского кооператива в таком случае сталкивается с дополнительными издержками двух видов. Во-первых, это непосредственные издержки, увеличивающие для кооператора стоимость предоставляемого кооперативом товара. Они могут как принимать денежную форму (например, дополнительные издержки хранения и обработки информации), так и не принимать ее (в частности, издержки кооператора, связанные с необходимостью вербализации своих предпочтений). Во-вторых, это чистые потери кооператора, вызванные несоответствием между тем, что он хотел бы при-

обрести в потребительском кооперативе, и тем, что предлагает последний. Это несоответствие связано с искажением информации, неизбежно возникающим в процессе коммуникации. Таким образом, предоставление кооперативом сложного, обладающего большим числом характеристик товара имеет смысл только в том случае, когда

$$(p_a Q - p_k Q) + (U_k Q - U_a Q) - C > 0,$$

где p_a — альтернативная цена единицы сложного товара (рыночная цена); p_k — цена единицы сложного товара, приобретаемого в потребительском кооперативе; U_k — средняя полезность для потребителя единицы сложного товара, приобретаемого в кооперативе; U_a — средняя полезность для потребителя единицы сложного товара, приобретаемого на рынке; C — дополнительные издержки кооператива, зависящие от числа характеристик предоставляемого кооперативом товара ($C = C(n)$, где n — число характеристик), в расчете на одного кооператора.

Полагая, что рынок находится в состоянии равновесия и соответственно $U_a Q = p_a Q$, и учитывая, что вероятность потери информации об одной из желаемых потребителем характеристик равна e ($0 < e < 1$), предположим, что

$$U_k Q = p_a (1 - e)^n.$$

Предположим также, что дополнительные издержки C связаны линейной зависимостью с числом характеристик товара:

$$C = cn.$$

Тогда наше исходное условие примет вид

$$Q [p_a (1 - e)^n - p_k] - cn > 0.$$

Нетрудно заметить, что

$$Q [p_a (1 - e)^n - p_k] - cn > 0.$$

Поэтому очевидно, что с усложнением товара, с увеличением числа его характеристик становится невыгодным реализация такого товара через потребительский кооператив.

Интересно, что в конце 1980-х годов в нашей стране создавались потребительские кооперативы, ставящие своей задачей обеспечение своих членов весьма сложными товарами (например, мебелью (см. [Овсянникова А.В., Олейник А.Н., 1994]). Такую ситуацию можно объяснить тем, что в то время в Советском Союзе не существовало свободного рынка мебели, поэтому альтернативные издержки ее приобретения были запретительно высоки.

Таким образом, можно констатировать, что рост доходов индивида ослабляет его стимулы к вступлению в потребительский кооператив. С другой стороны, в странах с относительно низким уровнем доходов населения (а именно к этой категории в подавляющем большинстве случаев относятся страны с переходной экономикой) потребительская кооперация может играть существенную роль в увеличении этих доходов и борьбе с бедностью¹³.

Потребительская кооперация как гарант качества товаров. Как было замечено еще М.И. Туган-Барановским, «потребительские общества не только уменьшают для своих членов расходы по приобретению необходимых предметов потребления, но являются еще и самым действительным средством в борьбе с фальсификацией продуктов, которая достигает при условии капиталистической торговли чудовищных размеров» [Туган-Барановский М.И., 1989, с. 162].

Для обладающего ограниченной рациональностью индивида цена товара складывается из той цены, которую он платит продавцу, а также из транзакционных издержек, связанных с поиском и обработкой информации, издержек измерения и издержек оппортунистического поведения (см. [Landes W.M., Pozner R.A., 1987]). Последнее особенно актуально для переходной экономики, так как, о чем говорилось уже неоднократно, свойственные переходной экономике высокий уровень неопределенности, недостаточный уровень спецификации и защиты прав собственности, недопроизводство общественных благ вообще и блага «безопасность» в частности делают наиболее предпочтительными для большинства экономических агентов краткосрочные максимизационные стратегии, не ограниченные, зачастую, соображениями морали.

¹³ Здесь нами не рассматривается еще один аспект снижения конкурентоспособности потребительской кооперации в развитых странах. В последние десятилетия в розничной торговле этих стран наблюдается тенденция к укрупнению торговых точек, за счет чего достигается значительная экономия на масштабе. Кооперативная торговля во многих случаях отвечает тем же. Это подрывает кооперативные основы потребительской кооперации, недопустимо (для кооперации) удлиняя цепочку агентских отношений (см. [Крие А., Жаллэ Ж., 1993, с. 131–143]).

В таких условиях потребительская кооперация позволяет своим участникам добиваться существенного снижения удельных транзакционных издержек, перечисленных выше, за счет экономии на масштабе в процессе сбора и обработки информации.

Эти функции, вообще говоря, в экономике может выполнять (и действительно выполняет) не только и не столько потребительская кооперация. В частности, гарантом качества продукции могут выступать ее производитель (в этом случае речь идет о раскрученных торговых марках — брэндах), государство или третья сторона (это могут быть как коммерческие, так и некоммерческие организации и даже криминальные или полукриминальные структуры). Гарантия качества товаров может, при определенных обстоятельствах, обеспечиваться также неформальными социальными нормами, однако в условиях переходной экономики, как показывает опыт, устойчивое функционирование такого рода социальных норм не представляется возможным.

Опять же, как показывает опыт, наилучшей альтернативой потребительской кооперации в переходной (да, видимо, и развитой) экономике являются гарантии производителя — брэнды, действующие в сфере розничной торговли. Брэнд — «название, используемое для идентификации изготовителя или продавца товара» [Блэк Дж., 2000, с. 63]. О потенциале брэндов свидетельствует, в частности, тот факт, что с 1992 по 1998 г. в России было зарегистрировано более 93 тыс. товарных знаков, или 70% от общего числа действующих товарных знаков (см. [Шаститко А.Е., 2000б, с. 21]. С другой стороны, развитие товарных знаков в сфере розничной торговли сталкивается в российской переходной экономике со множеством проблем.

1. Характерная для переходной экономики высокая структурная неопределенность снижает приведенную стоимость ожидаемых в будущем доходов и соответственно уменьшает стимулы к инвестициям. Следует, однако, заметить, что неопределенность для вновь возникающих фирм в целом ниже, чем для приватизированных предприятий. Это связано с практикой приватизации, в очень многих случаях вступившей в конфликт с действующим законодательством.

2. Незрелые и даже полностью отсутствуют институты, осуществляющие спецификацию и защиту прав собственности на товарные знаки. В условиях переходной экономики деятельность государства в этой сфере по целому ряду причин в подавляющем большинстве случаев оказывается неэффективной. Практически отсутствует практика страхования товарных знаков. Недостаточно

развиты и другие необходимые институты, в частности, не получила пока всеобщего признания практика составления рейтингов.

3. Отсутствуют адекватные гарантии третьей стороны. Наличие таких гарантий позволило бы сместить кривую потока приведенных ожидаемых будущих доходов вверх, сократив, таким образом, срок окупаемости брэнда.

4. Институциональная среда переходной экономики в целом не благоприятствует развитию брэндов. В частности, «в российском законодательстве лишь ограниченная часть расходов на рекламу может включаться в себестоимость продукции, т.е. необходимость “текущего ремонта” товарных знаков не считается производственной необходимостью, а соответствующие издержки — производственными издержками» [Тамбовцев В.Л., 2000б, с. 52]. Этот пункт, однако, можно отнести и к кооперации.

5. Розничная торговля в большинстве случаев имеет дело с относительно недорогими товарами, поэтому самостоятельные гарантии владельца брэнда — в частности, гарантии возврата или обмена недоброкачественного товара — зачастую упираются в запретительно высокие удельные издержки этого возврата или обмена для покупателя.

6. Большинство товарных знаков в сфере розничной торговли действует на рынках «почти совершенной» конкуренции, а благо, именуемое «услуги розничной торговли», является в подавляющем большинстве случаев опытным благом. В этих условиях сравнительно высока эффективность ложных рыночных сигналов, поскольку «как вероятность спонтанного формирования негативного брэнда конкретного продавца, так и вероятность применения санкций со стороны государства или негосударственных ассоциаций потребителей, других общественных организаций будут сравнительно невелики в силу сравнимости потерь, которые понес каждый отдельный потребитель, с теми издержками, которые ему необходимо будет авансировать для компенсации этих понесенных потерь (с учетом того, что компенсация будет получена лишь с определенной, не слишком высокой, вероятностью)» [Тамбовцев В.Л., 2000а, с. 48]. Иными словами, запретительно высокие потенциальные издержки покупателей по защите своих прав связаны с проблемой коллективных действий. Эти издержки дополнительно стимулируют оппортунистическое поведение продавцов. Ответным шагом покупателей является первоначально крайне низкий уровень доверия ко всем без исключения продавцам, что увеличивает издержки «раскрутки» торговой марки. Таким образом, здесь мы имеем дело со случаем отрицательного внешнего эффекта.

7. Создание торговой марки во многих случаях требует объединения капиталов, а осуществление коллективных действий в условиях переходной экономики сопряжено со значительными трудностями.

Все перечисленное затрудняет развитие в условиях российской переходной экономики брэндов в сфере розничной торговли.

Главное преимущество, которым обладают брэнды в сфере розничной торговли перед потребительскими кооперативами, заключается в отсутствии у первых ограничений на число характеристик продаваемых ими товаров. Однако перечисленные выше трудности, а также сравнительно низкий уровень доходов населения, снижающий долю таких сложных товаров в структуре совокупного спроса, позволяют говорить о неплохом (*ceteris paribus*) потенциале развития потребительской кооперации в переходной экономике России.

6.3. КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Преимущества кредитных кооперативов всех видов перед другими финансовыми организациями, в первую очередь перед коммерческими банками, заключаются в наличии у первых «специфических институциональных ресурсов, обусловленных кооперативной природой кредитных союзов, демократическим характером управления и контроля за деятельностью» [Плахотная Д.Г., 2000б, с. 79–80].

Связи между пайщиками кредитного союза гораздо крепче связей между вкладчиками коммерческого банка и качественно отличаются от них. Это позволяет кредитному союзу добиваться следующих преимуществ:

1) принятый в кредитной кооперации принцип общности интересов (*common bond*) позволяет им добиваться значительной экономии на издержках поиска и обработки информации, издержках измерения и некоторых других видах трансакционных издержек. Иными словами, удельные расходы на определение кредитного рейтинга и кредитной истории потенциальных заемщиков, рационализирование кредита и т.п. в кредитном кооперативе гораздо ниже, чем в коммерческом банке;

2) демократические принципы управления кредитными союзами снижают процент невозврата заемных средств и, соответственно, риск размещения средств в кредитном кооперативе. Это по-

зволяет кредитным кооперативам иметь наибольшее соотношение активов и выданных займов. В частности, в США 45,3% активов кредитных союзов размещены в займы, «тогда как у других депозитарных институтов этот показатель составляет не более 14,5% (у банков)» [Сушкевич А.Г., 1999, с. 65];

3) «высокая степень персонализации отношений в кредитном союзе позволяет ему разнообразить спектр возможных услуг» [Сушкевич А.Г., 1999, с. 67], что позволяет пайщикам кредитного кооператива добиваться значительной экономии на транзакционных издержках получения займа.

С другой стороны, круг потенциальных пайщиков кредитного союза «должен быть ограничен так, чтобы от каждого к каждому можно было бы протянуть условную цепочку знакомства, профессиональных, родственных, соседских и иных личных отношений» [Овсянникова А.В., 2000, с. 84].

Представим графически зависимость величины совокупных издержек в коммерческом банке и кредитном кооперативе от числа вкладчиков банка и пайщиков кредитного союза (рис. 6.5).

Кривая $F(n)$ отражает указанную зависимость для коммерческого банка, а кривая $f(n)$ – для кредитного кооператива.

Таким образом, и кредитные кооперативы, и коммерческие банки при условии равно благоприятной (либо равно неблагоприятной) институциональной среды занимают каждая свою нишу на финансовом рынке и успешно функционируют как в условиях развитой рыночной, так и в условиях переходной экономики.

Лучшим примером эффективности кредитной кооперации в условиях развитой экономики может служить опыт США. Достаточно сказать, что только за один 1997 г. число пайщиков кредитных союзов в Соединенных Штатах выросло более чем на 2 млн человек и составило 71,4 млн. За тот же 1997 г. активы американской кредитной кооперации выросли с 326,9 до 351,2 млрд долл. (см. [Statistical Abstract of the United States, 1997, p. 517]).

Примером развития кредитной кооперации в переходной экономике может служить, в частности, солидаристское движение в Коста-Рике и других странах Центральной Америки. Объединенный основной фонд солидаристской ассоциации «складывается из пенсионного фонда наемных работников и персональных взносов. Фонд может быть использован для инвестирования в различные типы предприятий, например для создания совместных фирм с участием ассоциаций» [Уинзор К., 1992, с. 112].

В начале 1990-х годов в Коста-Рике насчитывалось около 1400 солидаристских ассоциаций. Общее число их членов приближает-

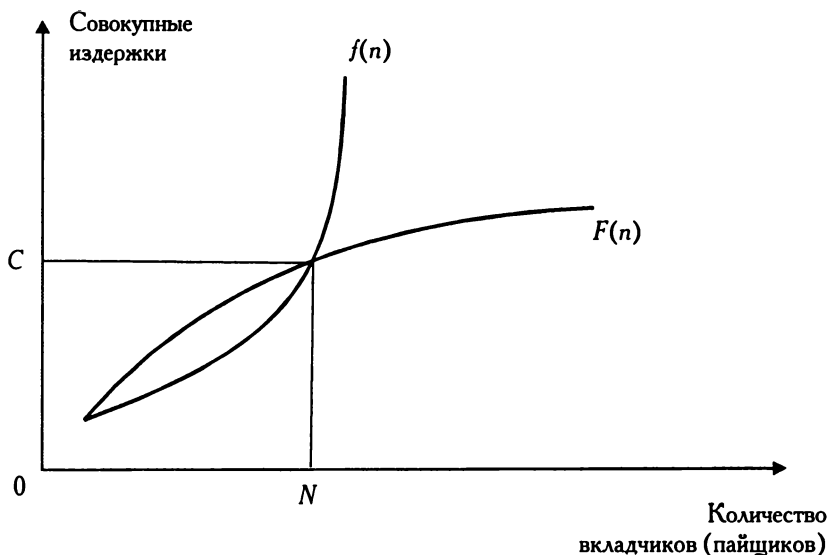


Рис. 6.5. Сравнение совокупных издержек кредитного кооператива и коммерческого банка

ся к 200 тыс., а их капитал превышает 60 млн долл. «К ассоциациям принадлежит 22% рабочей силы страны, что превосходит численность членов всех профсоюзов страны вместе взятых. 95% многонациональных корпораций, действующих в Коста-Рике, имеют на своих предприятиях солидаристские ассоциации» [Уинзор К., 1992, с. 113].

Однако основания для успешного развития кредитной кооперации в развитой рыночной и в переходной экономике различны. Эффективность кредитной кооперации в развитой рыночной экономике объясняется, в первую очередь, низкими транзакционными издержками получения займа. Отсюда и характер размещаемых в кредитном союзе средств. «Рядовой американец размещает в кредитном союзе не свои «стратегические» накопления (взносы на дополнительное пенсионное обслуживание, на образование детей, на покупку нового дома), но свободный остаток дохода после оплаты всех текущих расходов и внесения средств на указанные цели. В кредитный союз притекают средства, которые пайщик готов «инвестировать» для того, чтобы постоянно иметь возможность недо-

рогого потребительского займа, главным образом малого и среднего» [Сушкевич А.Г., 1999, с. 67].

Иными словами, относительно высокие доходы в развитой экономике и, соответственно, высокая предельная склонность к сбережениям делают предпочтительным размещение «стратегических» накоплений в коммерческих банках, где процент по вкладам выше, а риск в условиях развитой экономики столь же незначителен, как и в кредитных союзах. С другой стороны, «тактические» сбережения удобнее держать в кредитном союзе, где всегда и с весьма небольшими транзакционными издержками можно получить дешевый потребительский заем.

Переходная экономика характеризуется, как подчеркивалось уже неоднократно, высоким уровнем неопределенности и сравнительно низким уровнем доходов населения. В этих условиях на передний план выходит второе из перечисленных преимуществ кредитной кооперации, а именно сравнительно низкий уровень риска. Не случайно пайщики кредитных союзов пострадали от августовского кризиса 1998 г. гораздо меньше, чем вкладчики коммерческих банков (см. [Плахотная Д.Г., 2000а, с. 9–10]). Не случайно также и появление в нашей стране специализированных предпринимательских (не фермерских!) кредитных союзов: ситуация, которую трудно представить в развитой рыночной экономике.

6.4. ИНТЕГРАЦИОННАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Настоящая тема посвящена анализу перспектив интеграционной кооперации в переходной российской экономике. Рассмотрим сначала модель, предложенную датскими исследователями С. Альбэком и К. Шульцем (см. [Albæk S., Schultz C., 1998]) и объясняющую, почему интеграционные сельскохозяйственные кооперативы в развитых европейских странах (в частности, в Дании) вытесняют вертикально интегрированные фирмы.

Цена в этой модели рассматривается как линейная функция совокупного предложения ($p = a - Q$, где a — положительная величина, а Q — совокупное предложение). Издержки каждого фермера (независимо от того, является ли он членом кооператива или нет) задаются формулой

$$c(q) = \frac{1}{2}cq^2.$$

«Предельные издержки положительны и растут. Предположим для простоты, что все фермеры одинаковы. Существуют два предприятия, и фермеры сбывают свою продукцию через одно из них. Назовем первое из этих предприятий кооперативом, а второе — фирмой, максимизирующей прибыль... Пусть n_c — число фермеров, входящих в кооператив, а $n_f = n - n_c$ — число фермеров, поставляющих свою продукцию фирме» [Albæk S., Schultz C., 1998, p. 398].

Каждый кооператор самостоятельно принимает решение об объемах собственного производства, интеграционный кооператив сам не получает прибыли, а его производственные издержки для простоты принимаются равными нулю. Q^c — предложение кооператива, а $Q^f = Q - Q^c$ — предложение максимизирующей прибыль фирмы. В этом случае каждый самостоятельно хозяйствующий кооператор будет вынужден решать следующую задачу:

$$\max_q \left[a - (Q^f + Q_i^c + q) \right] q - \frac{1}{2} cq^2,$$

где Q_i^c — предложение кооператива без этого кооператора; q — его собственное предложение. Очевидно, что своего максимального значения q достигнет при

$$a - (Q^f + Q_i^c + 2q) - cq = 0.$$

Тогда предложение каждого входящего в кооператив фермера будет равно

$$q = \frac{a - Q^f}{(n_c + 1) + c},$$

а предложение кооператива в целом —

$$Q^c = \frac{n_c (a - Q^f)}{(n_c + 1) + c}.$$

Задача, стоящая перед максимизирующей прибыль фирмой (а здесь именно она принимает решения об объемах производства), выглядит следующим образом:

$$\max_{Q^f} \left[a - (Q^c + Q^f) \right] Q^f - n_f \frac{1}{2} c \left(\frac{Q^f}{n_f} \right)^2,$$

а ее решение —

$$Q^f = \frac{a - Q^c}{2 + \frac{1}{n_f} c}.$$

Далее, равновесный объем производства кооператива

$$Q^{c*} = a n_c (n_f + c) K$$

и соответственно равновесный объем производства максимизирующей прибыль фирмы

$$Q^{f*} = a n_f (1 + c) K,$$

где

$$K = \frac{1}{n_f n_c + n_c c + 2n_f + c + 2c n_f + c^2}.$$

Таким образом, объем производства и соответственно рыночная доля в расчете на одного фермера в кооперативе будут выше при условии, что $n_f > 1$.

Прибыль каждого кооператора будет равна

$$\pi^c = \left(a - [a n_f (1 + c) K + a n_c (n_f + c) K] \right) a (n_f + c) K - \frac{1}{2} c (a [n_f + c] K)^2,$$

а прибыль каждого фермера, поставляющего свою продукцию максимизирующей прибыль фирме, соответственно

$$\pi^f = \left(a - [a n_f (1 + c) K + a n_c (n_f + c) K] \right) (a [1 + c] K) - \frac{1}{2} c (a [1 + c] K)^2.$$

Условие $\pi^c > \pi^f$ выполняется, когда

$$(2 + c)(n_f + c)^2 > (1 + c)^2 (c + 2n_f)$$

или

$$2n_f^2 + cn_f^2 > c + 2n_f.$$

Таким образом, очевидно, что при всех $n_f > 1$ рентабельность кооператива будет выше, чем рентабельность фирмы.

Однако в рассмотренной модели издержки каждого фермера являются функцией от объема продаж. Это действительно так, когда речь идет о молочном скотоводстве¹⁴. Ситуация меняется, когда речь заходит о земледелии. Здесь большая часть издержек приходится на период, предшествующий сбору урожая, и потому величину издержек следует рассматривать не как функцию от объема производства, а как независимую переменную. Таким образом, кардинально меняется и задача, стоящая перед сельскохозяйственными производителями: необходимо вычислить не оптимальный объем производства, а то, какое количество произведенного следует пустить в продажу, с учетом того, что цена, как и в предыдущем случае, связана с объемом продаж линейной зависимостью.

Добавим к условиям модели еще одно: общие произведенные издержки (равно как и удельные издержки) одинаковы для всех сельскохозяйственных производителей. Тогда задача, стоящая перед каждым кооператором, будет выглядеть как

$$\max_q \left(a - [Q^f + Q_i^c + q] \right) q - C,$$

где C — совокупные невозвратные издержки i -го кооператора.

Условие максимизации в этом случае выглядит следующим образом:

$$a - Q^f - Q_i^c - 2q = 0.$$

Тогда

$$q = \frac{a - Q^f}{n_c + 1} \quad \text{и} \quad Q^c = \frac{n_c (a - Q^f)}{n_c + 1}.$$

Для максимизирующей прибыль фирмы оптимальный объем продаж составит

$$Q^f = \frac{a - Q^c}{2},$$

¹⁴ А речь в рассматриваемой работе идет именно о молочном скотоводстве, на котором, как известно, специализируется датское сельское хозяйство.

а равновесные объемы продаж кооператива и фирмы будут равны соответственно

$$Q^{c*} = \frac{an_c}{n_c + 2} \quad \text{и} \quad Q^{f*} = \frac{a}{n_c + 2}.$$

Тогда прибыль каждого члена кооператива будет равна

$$\pi^c = \left(a - \frac{a(n_c + 1)}{n_c + 2} \right) \frac{a}{n_c + 2} - C = \frac{a^2}{n_c + 2} - \frac{a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2} - C,$$

а прибыль каждого поставщика максимизирующей прибыль фирмы составит

$$\pi^f = \left(a - \frac{a(n_c + 1)}{n_c + 2} \right) \frac{a}{(n_c + 2)n_f} - C = \frac{a^2}{(n_c + 2)n_f} - \frac{a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2 n_f} - C.$$

Тогда условие $\pi^c > \pi^f$ выполняется при

$$\frac{a^2(n_c + 2) - a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2} > \frac{a^2(n_c + 2)n_f - a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2 n_f}$$

или

$$n_c < \frac{1 - n_f}{n_f - 1}.$$

Иными словами, для того, чтобы выполнялось условие $\pi^c > \pi^f$, необходимо, чтобы при любом $n_f > 0$ (учитывая, что n_f и n_c — натуральные числа), n_c должно быть меньше нуля. В таких условиях кооператив проигрывает в конкурентной борьбе максимизирующей прибыль фирме: в лучшем случае путем координации действий членов кооператива его производственная функция станет идентична производственной функции фирмы, однако такая координация связана с трансакционными издержками — издержками ведения переговоров и заключения контрактов, издержками коллективного принятия решений, издержками оппортунистического поведения и т.д.

Приведенные модели не затрагивают такого важного (особенно в условиях переходной экономики) аспекта, как распределение доходов.

Одной из важнейших задач бывшей советской экономики было, как известно, достижение максимальной экономии на масштабе практически во всех отраслях хозяйственной деятельности. Результатом этого в условиях переходной экономики стала, в частности, ситуация фактической монополии на рынке переработки сельскохозяйственной продукции. Обесценение ожидаемых будущих доходов, о котором шла речь выше, как показывает опыт, практически сводит на нет стимулы аутсайдеров к долгосрочным инвестициям в эту отрасль, что фактически замораживает такое положение вещей.

Таблица 6.1 подтверждает тезис о том, что в условиях российской переходной экономики непосредственные сельскохозяйственные производители оказались практически лишены экономической власти и едва ли не полностью зависят от владельцев перерабатывающих предприятий и производителей производственных ресурсов, необходимых для сельского хозяйства.

При монополии «покупатель, если он хочет сделать свою прибыль максимальной, должен закупить такое количество товара, чтобы предельный доход, получаемый от его закупки, равнялся его предельным расходам» [Барр Р., 1994, т.1, с. 518–519]. Поэтому

Таблица 6.1

Индексы цен на отдельные виды продукции в 1992–1997 гг.
[Гумеров Р.Р., 1998, с. 69]

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Производственные ресурсы для сельского хозяйства						
К предыдущему году, %	1622,7	1069,4	421,1	322,3	174,7	121,0
К 1991 г., разы	16,23	173,6	730,9	2355,7	4115,4	4979,6
Сельскохозяйственная продукция						
К предыдущему году, %	836,1	812,0	304,0	334,6	140,0	112,0
К 1991 г., разы	8,6	70,1	213,0	712,8	997,9	1117,6
Продовольственные товары						
К предыдущему году, %	2630,0	900,0	310,0	220,0	120,0	109,1
К 1991 г., разы	26,3	236,7	733,8	1614,3	1937,2	2113,5

монопсонист покупает меньшее количество товара, чем покупалось бы в условиях совершенной конкуренции. Таким образом, монопсония при прочих равных условиях сокращает общественное благо.

Однако нас здесь интересует другой аспект проблемы монопсонии на рынке переработки сельскохозяйственной продукции. С одной стороны, в условиях переходной экономики ожидаемые будущие доходы всех экономических субъектов, в том числе и рассматриваемого монопсониста, обесцениваются. Иными словами, если в развитой экономике текущая стоимость ожидаемого потока платежей i -го периода будет равна

$$Y_d^i = \frac{R_i}{(1+r)^i},$$

где R_i — ожидаемые чистые поступления в i -м периоде, а процентная ставка равна $100r\%$, то в переходной экономике этот показатель составит

$$Y_t^i = \frac{R_i}{(1+\varepsilon r)^i},$$

где $\varepsilon \gg 1$.

С другой стороны, объем урожая i -го года можно представить как функцию от вложений, сделанных в предыдущие годы, а последние — как функцию от доходов, полученных сельскохозяйственным производителем в соответствующие годы. Хотя очевидно, что такой подход не учитывает многочисленных в сельском хозяйстве случайных факторов, само наличие или отсутствие этих случайных факторов во многих случаях определяется размером инвестиций, сделанных в предыдущие годы. Характерный пример: ставшие в последние годы привычными нашествия саранчи на российский поля можно рассматривать как результат недостаточного инвестирования в соответствующие службы в прошлые годы.

Итак, размер урожая i -го года можно представить как степенной ряд:

$$H^i = ky_{i-1} + k^2 y_{i-2} + k^3 y_{i-3} + \dots = \sum_{n=1}^i k^n y_{i-n},$$

где $k < 1$, а нулевым годом считается тот, инвестиции которого не оказывают какого бы то ни было воздействия на размер урожая i -го года.

Тогда для того, чтобы обеспечить хотя бы простое воспроизводство, доходы, полученные сельскохозяйственным производителем в году i , должны быть инвестированы в урожай $(m - i)$ последующих лет¹⁵:

$$y_i = ky_{i+1} + k^2 y_{i+2} + k^3 y_{i+3} + \dots = \sum_{n=1}^m k^n y_{i+n},$$

где $(i + m)$ – первый год, урожай в котором не является функцией от доходов года i .

Представим описываемую ситуацию графически (рис. 6.6). Здесь кривая BZ отражает размер инвестиций, которые необходимо сделать с года i по год $(i + 2j)$ в урожай года $(i + 2j + 1)$ для обеспечения простого воспроизводства. Кривая AW отражает распределение доходов $(i - 1)$ -го года по инвестициям в урожаи последующих лет. Иными словами, доходы года $(i - 1)$ для обеспечения простого воспроизводства должны быть численно равны площади треугольника AWZ , а сумма инвестиций в урожай $(i + 2j + 1)$ -го года должна равняться площади треугольника BZW . Таким образом, для достижения равновесия при простом воспроизводстве инвестиции, сделанные из доходов $(i - 1)$ -го года в урожай $(i + j)$ -го года, должны быть равны инвестициям, сделанным из дохода $(i + j)$ -го года в урожай $(i + 2j + 1)$ -го года. Обратим внимание на то, что при простом воспроизводстве площади треугольников AWZ и BZW равны.

В случае когда кривая инвестиций из дохода $(i - 1)$ -го года в урожаи последующих лет смещается вверх (кривая AG на графике), обеспечиваются условия для расширенного воспроизводства. В противоположном случае, когда кривая смещается вниз (кривая AI), мы имеем дело с ситуацией дезинвестирования.

Итак, рынок переработки сельскохозяйственной продукции функционирует в условиях монополии. Единственный покупатель на этом рынке обладает достаточной экономической властью для того, чтобы распределять доходы по своему усмотрению, но необходимо заметить, что доходы монополиста, полученные им

¹⁵ Здесь не учитываются расходы сельскохозяйственного производителя на другие нужды, не связанные с воспроизводством, в частности, не учитываются его расходы на личное потребление и на потребление его семьи.

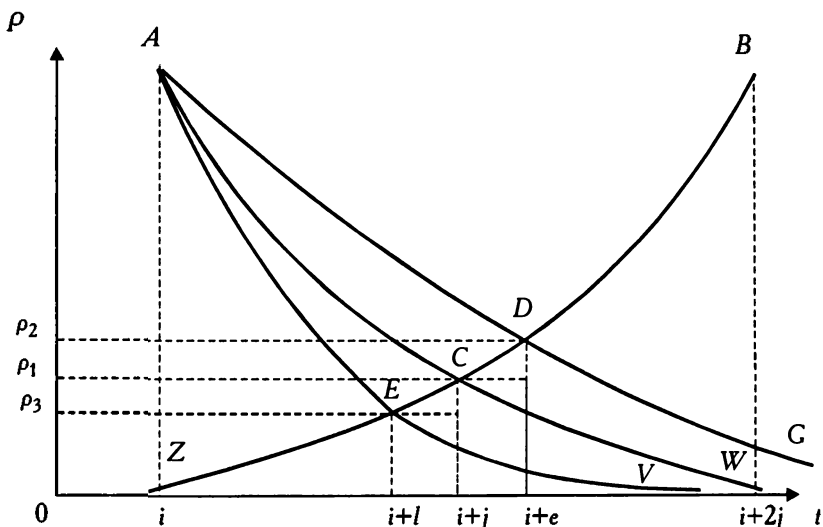


Рис. 6.6. Доходы и инвестиции в сельскохозяйственном производстве

в i -м году являются функцией от доходов сельскохозяйственных производителей, полученных ими в предыдущие $(i - 1)$ лет:

$$Y^i = \sum_{n=1}^{i-1} f(y_n).$$

Таким образом, учитывая, что наш монополист ожидает и в будущем получать доходы от своей деятельности, распределение должно обеспечить ему соответствующие потоки доходов в последующие годы. Не будем, однако, забывать, что в условиях переходной экономики происходит обесценение ожидаемых будущих доходов, поэтому становится возможной и действительно возникает ситуация, представленная на рис. 6.7.

Кривая II' отражает инвестиции сельскохозяйственных производителей в урожаи будущих лет, необходимые для обеспечения простого воспроизводства. Кривая YY' — кривая ожидаемых доходов монополиста. У последнего в этом случае не будет никаких стимулов к тому, чтобы обеспечивать такое распределение дохо-

дов i -го года, которое дало бы возможность осуществлять хотя бы простое воспроизводство сельскохозяйственной продукции в последующие годы. Деграция сельскохозяйственного производства в этом случае становится неизбежной.

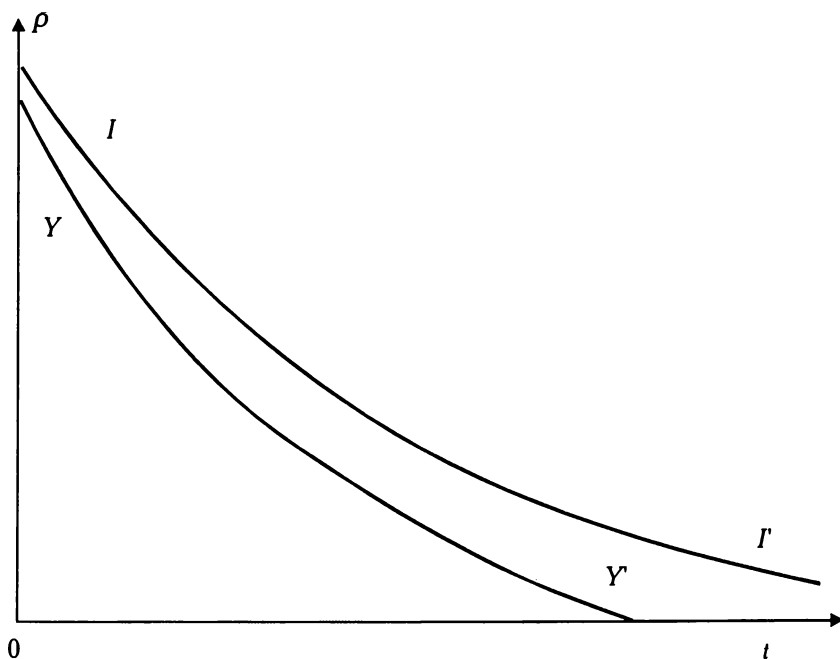


Рис. 6.7. Необходимые инвестиции в сельскохозяйственное производство и ожидаемые доходы монополиста

Таким образом, интеграционная кооперация обладает в переходной экономике еще одним преимуществом: когда в данном регионе действует интеграционный сельскохозяйственный кооператив, деграция отрасли становится практически невозможной по двум причинам. Во-первых, производители распределяют весь чистый доход между собой, и это делает возможным достаточное инвестирование в дальнейшем. Во-вторых, значительная часть сельскохозяйственного производства в современной России приходится на предприятия, собственниками которых выступают те, кто непосредственно работает на земле, поэтому их доходы, как это имеет место в обыкновенном производственном кооперативе,

частично связаны с прибылью хозяйства, а частично — с затратами труда. Доходы собственников, зависящие от трудозатрат, как уже было отмечено, оказывают значительное воздействие на их стимулы. В результате кооперативное производство (также как и семейное сельскохозяйственное предприятие) продолжает свое существование даже в условиях высокой неопределенности, где антрепренерские предприятия существовать не могут¹⁶.

¹⁶ «Антрепренерские предприятия... предприятия, собственник которых чаще всего лично не участвует в производстве, но организует управление и привлекает в значительных масштабах наемный труд» [Серова Е.В., 1998, с. 113].

Библиография

Абова Т.Е. Новое законодательство о кооперативах. Проблемы применения // Производственные кооперативы в России на пороге XXI века: В 2 т. / Под ред. С.В. Смолянского. М.: ЛИКОП, Институт государства и права РАН, 1996. Т. 2. С. 3–10.

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Агеева Н.М., Глуценко А.В. Развитие сельскохозяйственной кредитной кооперации в Волгоградской области // Сельский кредит. 1998. № 8. С. 29–33.

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 5. С. 91–104.

Альштуль Г.Н. К вопросу формирования законодательной базы о кооперативах // Производственные кооперативы в России на пороге XXI века: В 2 т. / Под ред. С.В. Смолянского. М.: ЛИКОП, Институт государства и права РАН, 1996. Т. 2. С. 66–73.

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. М.: Международные отношения, 1994.

Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 243–426.

Блази Дж.Р., Круз Д.Л. Новые собственники (наемные работники – массовые собственники акционерных компаний). М.: Дело, 1995.

Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, Изд-во «Весь Мир», 2000.

Бузгалин А.В. Переходная экономика. М.: Таурус, 1994.

Бузгалин А.В. Эволюция отношений собственности (становление смешанной экономики) // Экономика переходного периода / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. М.: Изд-во МГУ, 1995. С. 97–146.

Бьюкенен Дж.М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Бьюкенен Дж.М. Соч. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 207–444.

Бьюкенен Дж.М., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // *Бьюкенен Дж.М.* Соч. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 31–206.

В конкурентной борьбе с банками выиграют кредитные кооперативы. Интервью директора НИИ ЦБ И. Бубнова // *Сельский кредит.* 1998. № 8. С. 18–20.

Ванек Я. Общая теория общества эффективного участия // На пути к экономической демократии. Международный опыт: В 2 кн. / Под ред. А.В. Бузгалина. М.: Экономическая демократия, 1994. Кн. 1. С. 65–85.

Ванек Я. План и рынок: потребность в экономической демократии // *Альтернативы.* 1997. № 3. С. 78–96.

Гайгер Л.Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика. М.: ИНФРА-М, 1996.

Гайденок П.П., Давыдов Ю.М. История и рациональность: Социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991.

Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Макроэкономика. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов, 1997.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая). Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г. (с изменениями и дополнениями от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля 1999 г.) / Электронная энциклопедия: «Государственная Дума: 1995–1999», НПП «Гарант-Сервис».

Грейсон Дж.К. (мл.), О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М.: Экономика, 1991.

Гумеров Р.Р. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция в пореформенной России // *Российский экономический журнал.* 1998. № 4. С. 66–75.

Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.

Дахов И. Возможности возрождения кооперативного сектора экономики // *Экономист.* 2000. № 1. С. 92–96.

Жид Ш. Кооперация. СПб.: Прометей, 1909.

Жид Ш. Двенадцать заповедей кооперации. М.: Московский союз потребительских обществ, 1917а.

Жид Ш. Общества потребителей: В 2 ч. М.: Московский союз потребительских обществ, 1917б.

Жид Ш. О кооперации. Будущее кооперации. О тех преобразованиях, которые кооперация призвана внести в экономические отношения. М.: КнигоИздательство «Универсальная библиотека». 1918.

Калинин Э., Чиркова Е. Концепция постклассической экономической рациональности // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 68–78.

Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990 / http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_propkapel#5

Капелюшников Р.И. Категория трансакционных издержек. 1994 / http://www.libertarium.ru/libertarium/l_libsb3_1-2

Катульский Е. Мотивация на рынке труда // Вопросы экономики. 1998. № 4. С. 92–101.

Колганов А.И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. М.: Экономическая демократия, 1993.

Косуля Н. Система сельской кредитной кооперации в Вологодской области // Сельский кредит. 1999. № 9. С. 22–24.

Крие А., Жаллэ Ж. Внутренняя торговля. М.: Прогресс–Универс. 1993.

Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 326–336.

Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательного спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1993. С. 304–325.

Лосева В.И. О деятельности сельскохозяйственных кооперативов в России // Вопросы статистики. 2000. № 1. С. 24–28.

Лященко П.И. История народного хозяйства СССР: В 2 т. М.: Госполитиздат, 1956.

Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения. М.: ИВЦ Маркетинг, 1999.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд.

Международный кооперативный альянс: Декларация о кооперативной идентичности // Производственные кооперативы в России на пороге XXI века: В 2 т. / Под ред. С.В. Смолянского. М.: ЛИКОП; Институт государства и права РАН, 1996. Т. 2. С. 189–190.

Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.

Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 5. С. 12–28.

Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под

ред. Л.И. Пияшевой, Дж.А. Дорна. М.: Catallaxy; Институт Катона, 1993. С. 307–319.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

Овсянникова А.В. Внутренний регламент деятельности кредитных союзов // Кредитные союзы. Теория и практика / Под ред. Д.Г. Плахотной. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2000. С. 81–122.

Овсянникова А.В., Олейник А.Н. Общества потребителей: становление, эволюция и роль в развитии ассоциированного экономического регулирования // На пути к экономической демократии. Международный опыт: В 2 кн. / Под ред. А.В. Бузгалина. М.: Экономическая демократия, 1994. Кн. 1. С. 213–258.

Олейник А.Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 12. С. 25–36.

Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Изд-во ФЭИ, 1995.

Патрушев А.И. Расколдованный мир Макса Вебера. М.: Изд-во МГУ, 1992.

Плахотная Д.Г. Введение в кредитные союзы // Кредитные союзы. Теория и практика / Под ред. Д.Г. Плахотной. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2000а. С. 5–21.

Плахотная Д.Г. Деятельность кредитного союза – финансовая взаимопомощь // Кредитные союзы. Теория и практика / Под ред. Д.Г. Плахотной. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2000б. С. 69–80.

Радаев В.В. Содержание переходной экономики: общее и особенное // Экономика переходного периода / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. М.: Изд-во МГУ, 1995а. С. 37–51.

Радаев В.В. Содержание современной переходной российской экономики // Экономика переходного периода / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. М.: Изд-во МГУ, 1995б. С. 74–95.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38.

Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54–72.

Серова Е.В. Особенности экономического поведения коллективного предприятия // Вопросы экономики. 1998. № 11. С. 113–126.

Серова Е.В. Аграрная экономика. М.: Гос. ун-т Высшая школа экономики, 1999.

Спиридонова Л.В. Социальные кооперативы Великобритании как альтернатива развития кооперации // Производственные кооперативы в России на пороге XXI века: В 2 т. / Под ред. С.В. Смолянского. М.: ЛИКОП, Институт государства и права РАН. 1996. Т. 2. С. 171–176.

Стенограмма Первой международной конференции по проблемам производственной кооперации в России // Производственные кооперативы в России на пороге XXI века: В 2 т. / Под ред. С.В. Смолянского. М.: ЛИКОП, Институт государства и права РАН. 1996. Т. 1. С. 46–239.

Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 507–529.

Сушкевич А.Г. Кредитные союзы США // США Канада: экономика – политика – культура. 1999. № 1. С. 61–73.

Тамбовцев В.Л. Товарные знаки как рыночные сигналы // Трансакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав на товарные знаки в России / Под ред. А.Е. Шаститко. М.: Бюро экономического анализа, 2000а. С. 35–48.

Тамбовцев В.Л. Товарный знак как капитальный нематериальный актив // Трансакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав на товарные знаки в России / Под ред. А.Е. Шаститко. М.: Бюро экономического анализа, 2000б. С. 49–63.

Таракановский В.И. Артели старателей: исторический опыт и проблемы современного развития старейшего вида производственных кооперативов России // Производственные кооперативы: новый старт – новые возможности. Как реализовать закон о производственных кооперативах: Информационный бюллетень: Вып. 1. В 2 ч. / Под ред. Х. Штоффрегена, С.В. Смолянского. М.: Хлебпродинформ, 1998. Ч. 2. С. 54–61.

Творцы кооперации. Сборник / Сост. Л.А. Самсонов. М.: Московский рабочий, 1991.

Туган-Барановский М.И. Экономическая природа кооперативов и их классификация. М.: Тип. лит. т-ва И.Н. Кушнерев и К°, 1914.

Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989.

Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. М.: РОССПЭН, 1998.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Лениздат, 1996.

Уинзор К. Солидаризм и перспектива народного капитализма // Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 9. С. 111–116.

Файн Л.Е. Перспективы возрождения российской кооперации // Производственные кооперативы в России на пороге XXI века: В 2 т. / Под ред. С.В. Смолянского. М.: ЛИКОП, Институт государства и права РАН, 1996. Т. 2. С. 16–27.

Федеральный закон от 11 июня 1997 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О потребительской кооперации в Российской Федерации”» // Электронная энциклопедия «Государственная Дума: 1995–1999», НПП «Гарант-Сервис».

Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изм.) // Электронная энциклопедия «Государственная Дума: 1995–1999», НПП «Гарант-Сервис».

Федеральный закон от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “О банках и банковской деятельности в РСФСР” (с изм.) // Электронная энциклопедия «Государственная Дума: 1995–1999», НПП «Гарант-Сервис».

Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изм. и доп.) // Электронная энциклопедия «Государственная Дума: 1995–1999», НПП «Гарант-Сервис».

Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» // Электронная энциклопедия «Государственная Дума: 1995–1999», НПП «Гарант-Сервис».

Флакиерски Х. Самоуправляющийся рыночный социализм как жизнеспособная альтернатива // Альтернативы. 1998. № 2. С. 97–111.

Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.

Холодков В.В. Государственно-кооперативное предприятие – вековая российская традиция // Вестн. Моск. ун-та. Сер. «Экономика». 1998. № 4. С. 12–26.

Чернышевский Н.Г. Ответ на Замечания г-на Провинциала / Полн. собр. соч. Т. 5. М.: Гос. изд-во худ. лит., 1948. С. 144–155.

Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.

Шаститко А.Е. Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии. М.: Бюро экономического анализа, 2000а.

Шаститко А.Е. Средства индивидуализации товаров: основные определения и методология анализа // Трансакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав на товарные знаки в России / Под ред. А.Е. Шаститко. М.: Бюро экономического анализа, 2000б. С. 11–34.

Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 35–51.

Шук О. Самоуправление // ЭКО, 1990. № 7. С. 3–20.

Albæk S., Schultz C. On the Relative Advantage of Cooperatives // Economics Letters. 1998. Vol. 59. P. 397–401.

Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm // Journal of Economic Literature. 1990. Vol. 28 P. 1–27.

Bezold C., Carlson R., Peck J. The Future of Work and Health, Dover-L.: Auburn House, 1986.

Bonin J.P., Jones D.C., Putterman L. Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will ever the Twain Meet? // Journal of Economic Literature. 1993. Vol. 31. P. 1290–1320.

Bonin J.P., Putterman L. Economic of Cooperation and the Labour-Managed Economy, L.: Harwood, 1987.

Bradley K., Gelb A. Motivation and Control in the Mondragon Experiment // British Journal of Industrial Relations. 1980. Vol. 19. P. 211–231.

Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.

Doucouliafos C. Worker Participation and Productivity in Labor-Managed and Participatory Capitalist Firms: A Meta-Analysis // Industrial and Labour Relation Review. 1995/ Vol. 49. P. 58–77.

Drucker P.F. The Age of Discontinuity. Guidelines to Our Changing Society. New Brunswick–L. 1994.

Estrin S. Workers' Co-operatives: Their Merits and their Limitations // Market Socialism/ Ed. by J. Le Grand, S. Estrin. Oxford: Clarendon Press, 1989. P. 165–192.

Fama E. Agency Problems and the Theory of the Firm // Journal of Political Economy. 1980. Vol. 88. P. 288–307.

Galbraith J.K. The Good Society. The Human Agenda. Boston–N.Y.: Houghton Mifflin, 1996.

Hey J.D. A Unified Theory of Behavior of Profit-Maximizing, Labour-Managed and Joint-Stock Firms Operating under Uncertainty // Economic Journal. 1981. Vol. 91. P. 364–374.

Jensen M.C., Mecling W.H. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination // Journal of Business. 1979. Vol. 52. P. 469–506.

Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. N.Y.: Harper & Row, 1965.

Landes W.M., Pozner R.A. Trademark Law: An Economic Perspective // Journal of Law and Economics. 1987. Vol. 30. P. 265–309.

Landsberger M., Subotnik A. Some Anomalies in the Production Strategy of a Labour-Managed Firm // *Economica*. 1981. Vol. 48. P. 195–197.

Macneil I.R. The Many Futures of Contracts // Southern California Law Review. 1974. Vol. 47. P. 691–816.

Macneil I.R. Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law // Northwestern University Law Review. 1978. Vol. 72. P. 854–906.

Marcus L. Co-operatives and Basic Values// Review of International Cooperation. 1988. Vol. 81. P. 3–16.

McCain R.A. Economics of Transition from State-Capitalist to Cooperative Enterprises, 1996 / <http://william-king.www.drexel.edu/top/personal/wkpaps/coco/coco.html>.

Meade J.E. The Theory of Labour-Managed Firms and Profit-Sharing // Economic Journal. 1972. Vol. 82. P. 402–428.

Microsoft Encarta. World Atlas 2000/ Ed. by C. Fisher, G. Slayden.

Miyazaki H. On Success and Dissolution of the Labor-Managed Firm in Capitalist Economy // Journal of Political Economy. 1984. Vol. 92. P. 909–931.

Miyazaki H. Neary H. The Illyrian Firm Revisited // Bell Journal of Economics. 1983. Vol. 14. P. 259–270.

Neary H. The Labour-Managed Firm in Monopolistic Competition // Economica. 1985. Vol. 52. P. 435–448.

Nelson R.R., Winter S.G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1982.

Poroush J., Kahana N., Price Uncertainty and the Co-operative Firm // American Economic Review. 1980. Vol. 70. P. 212–216.

Šik O. Ein Wirtschaftssystem der Zukunft. Berlin; Heidelberg; N.Y.; Tokio: Springer-Verlag, 1985.

Šik O. Wirtschaftssysteme. Vergleiche – Theorie – Kritik. Berlin; Heidelberg; N.Y.: Springer-Verlag, 1987.

Statistical Abstract of the United States. Washington (D.C.): Gov. print. off, 1997.

Vanek J. The General Theory of Labor-Managed Market Economies. Ithaca – London: Cornell University Press, 1970.

Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970// Long-Term Factors in American Economic Growth / Ed. by S. Engerman. Chicago: University of Chicago Press, 1986. P. 95–148.

Ward B. The Firm in Illyria: Market Syndicalism // American Economic Review. 1958. Vol. 48. P. 566–589.

Weber M. Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen: Mohr, 1925.

Whyte W.F., Whyte K.K. Making Mondragon. The Growth and Dynamics of the Worker Cooperative Complex. Ithaca, N.Y.: ILR Press, New York State School of Industrial and Labour Relations, Cornell University, 1988.

Williamson O.E. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective // Industrial and Corporate Change. 1995. Vol. 4. P. 21–49.

Оглавление

Глава 1. Понятие кооператива. Классификация кооперативов	5
1.1. Кооперация в историческом контексте. Понимание сущности кооперации классиками кооперативной мысли	5
1.2. Принципы кооперативной идентичности Международного кооперативного альянса и проблемы, связанные с их применением для идентификации кооперативных структур	14
1.3. Категория «вовлечения» Я. Ванека. Распределение правомочий собственности в структурах различных форм собственности. Математическое моделирование понятия «кооперативная собственность»	17
1.4. Классификация кооперативов по М.И. Туган-Барановскому	22
1.5. Классификация кооперативов с использованием анализа распределения правомочий собственности	22
Глава 2. Конкурентоспособность кооперативных предприятий	36
2.1. Кооперативная собственность как один из видов коммунальной собственности	36
2.2. Контрактный процесс	39
2.3. Кооперативная идеология и контрактный процесс. Кооперативная идеология как специфический актив	44
2.4. Трансакционный анализ кооперативной собственности	48
2.5. Кооперативная собственность и специфичность активов	62
Глава 3. Создание кооператива: проблема безбилетника	65
3.1. Проблема безбилетника и ограниченная рациональность индивидов	65
3.2. Кооперация и проблема коллективных действий	70
3.3. Организация кооператива: рациональные мотивы	75
3.4. Неэкономическая мотивация в процессе создания кооперативов	80

Глава 4.	Ликвидация кооперативных предприятий	86
4.1.	Разорение кооперативных предприятий	87
4.1.1.	Неоклассический подход	87
4.1.2.	Неоинституциональный подход: динамика транзакционных издержек	90
4.2.	«Перетекание» кооперативной собственности в другие формы собственности	93
4.2.1.	Неустойчивость кооперативного режима собственности и «проблема безбилетника»	94
4.2.2.	Неустойчивость кооперативного режима собственности: проблема сверхиспользования ресурсов. Инклюзивный и эксклюзивный характер коллективного блага	97
Глава 5.	Кооперация в переходной экономике: институциональные предпосылки	97
5.1.	Понятие переходной экономики	101
5.2.	Институциональные предпосылки развития кооперации в переходной экономике России	104
5.2.1	Кооперативное институциональное соглашение и поведенческие предпосылки	105
5.2.2.	Кооперативные институциональные соглашения и институциональная среда	109
5.2.3.	Кооперативные институциональные соглашения и неформальные правила	115
5.2.4.	Влияние институциональных соглашений друг на друга	117
Глава 6.	Место кооперации в переходной российской экономике	120
6.1.	Производственная кооперация и переходная экономика	120
6.2.	Потребительская кооперация и переходная экономика	128
6.3.	Кредитная кооперация и переходная экономика	135
6.4.	Интеграционная кооперация и переходная экономика	138
Библиография	149

Учебное издание

КАЛЯГИН
Григорий Владимирович

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КООПЕРАЦИИ
В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ:
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД**

Учебное пособие

Редактор Т.Г. Беляева

Корректор Е.А. Морозова

Оригинал-макет подготовлен Издательским Домом «ИНФРА-М»
Художественное оформление *А.Н. Антонов*

ЛР № 070824 от 21.01.93.

Сдано в набор 05.09.2003. Подписано в печать 24.03.2004.

Формат 60x88/16. Бумага офсетная.

Гарнитура «Newton». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 9,8. Уч.-изд. л. 8,97.

Тираж 30 000 экз. (1 – 2000 экз.) Заказ № 379

Цена свободная.

Издательский Дом «ИНФРА-М»

127214, Москва, Дмитровское шоссе, 107.

Тел.: (095) 485-71-77. Факс: (095) 485-53-18.

Робофакс: (095) 485-54-44

E-mail: books@infra-m.ru

<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано в ООО

типографии «ПОЛИМАГ»

127247, г. Москва, Дмитровское шоссе, 107