

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВРЕМЕННОЙ КООПЕРАТИВНОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЮРМАНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и общеэкономических дисциплин,
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
e-mail: alenayurmanova@mail.ru*

В статье осуществляется сравнительный анализ результатов применения методологического инструментария неоклассической ортодоксии и неоинституциональных теорий к исследованию кооперативной проблематики, выявляется определенная методологическая ограниченность неоклассического подхода и объяснительно-прогностическая эффективность и перспективность неоинституционализма в исследовании кооперативных форм и развитии современной экономической теории кооперации.

Ключевые слова: *неоклассическая ортодоксия; неоинституциональные теории; кооперативы; экономическая теория кооперации; неоинституциональные подходы к теории кооперативов.*

NEO-INSTITUTIONAL RESEARCH TOOLS OF THE MODERN COOPERATIVE THEORY AND PRACTICE

YURMANOVA HELENA, A.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate Professor of the chair «Economic theory and general economic disciplines»,
Donetsk Institute of railway transport,
e-mail: alenayurmanova@mail.ru*

A comparative analysis of the application results of neoclassical orthodoxy and neo-institutional theories methodological tools to cooperative problematic research is carried out in the paper. Methodological limitations of the neoclassical approach and an explanatory-predictive efficiency and neo-institutionalism prospects in the cooperative forms investigation and the development of the modern economic cooperation theory are revealed.

Keywords: *neoclassical orthodoxy; neo-institutional theories; cooperatives; economic theory of cooperation; neo-institutional approaches to theory of cooperatives.*

JEL: B21, B50, D23, P13, Q13.

В конце XX – начале XXI вв. в развитых странах мира сформировался кооперативный сектор, рассматриваемый как неотъемлемый и основополагающий компонент третьего, социального, сектора рыночной экономики. В государствах постсоветского пространства кооперативный сектор в современном его виде находится только в стадии становления, причем данный процесс сталкивается с немалыми трудностями: несовершенство, а, по сути, отсутствие комплексного кооперативного законодательства, скептическое отношение людей к кооперативным формам

хозяйствования, незнание социально-экономической сущности кооперации, ее принципов, ценностей, традиций и возможностей, слабая разработанность экономической теории кооперации.

Конечно, отсутствие развернутой, полноценной экономической теории кооперации и кооперативов имеет объективные причины: кооперативы никогда не были господствующими формами хозяйствования в рыночной экономике, их появление и развитие кооперативные теоретики и практики рассматривали как средство преодоления бедности, безработицы, нищеты, маргинализации значительной части населения в условиях капиталистической системы хозяйствования и как возможное средство мирного социалистического преобразования буржуазного общества. Длительное время кооперативной проблематикой занимался ограниченный круг исследователей, представлявших, прежде всего, европейскую кооперативную науку: кооперативные философы (Оуэн, Фурье), теоретики и практики от кооперации (Кинг, Бюше, Блан, Шульце-Делич, Райффайзен, Зибер, Баллин, Туган-Барановский, Чаянов и др.). Что касается применения к изучению различных кооперативных форм (потребительских, производственных, сельскохозяйственных кооперативов, в т. ч. маркетинговых) теоретико-методологических подходов основных направлений экономической теории, представленных как научной традицией мейнстрима, так и альтернативными ему течениями (новый институционализм, социальная экономика, эволюционная экономика, поведенческая экономика и пр.), то методологические особенности и возможности их исследовательского инструментария в целом остаются вне поля зрения современных представителей отечественной кооперативной мысли¹. Справедливости ради следует отметить, что значимость данного контекста кооперативной проблематики все же нашла признание на постсоветском пространстве в работах российского исследователя теории и истории кооперации А. В. Соболева (*Соболев, 2012. С. 29-30*) и украинского ученого, занимающегося историко-экономическими вопросами кооперации, Л. П. Горкиной (*Горкина, 2011*). Вместе с тем экстраполяция экономико-теоретических конструкций основных направлений современной экономической теории, прежде всего неоклассической ортодоксии и неоинституционализма, на кооперативную теорию активно осуществляется американскими и западноевропейскими исследователями кооперативной проблематики, чьи работы представляют несомненный научный интерес, поскольку позволяют углубить понимание экономической природы кооперативов, выяснить особенности поведения кооперативных организационных форм в современной рыночной экономике. Таким образом, выявление теоретико-методологической значимости для развития современной кооперативной теории и практики зарубежных исследований кооперации, проводимых в контексте неоинституциональных аналитических подходов (компенсирующих теоретико-методологическую недостаточность

¹ В современной экономической теории принято различать новый институционализм (new institutional economics) и неоинституциональную экономическую теорию (neoinstitutional economics). Они имеют свои особенности, но в целом исходят из общих концептуальных предпосылок (использование категории трансакционных издержек для анализа и сопоставления различных типов контрактных соглашений и институциональных структур), что сближает их характеристики. Это позволяет автору сосредоточиться на различиях в подходах к анализу кооперативных организаций неоклассической ортодоксии и неоинституциональной теории в общем.

неоклассической ортодоксии, проявляющуюся при анализе кооперативных форм), составило цель данной публикации. Источниковой базой послужили работы американских исследователей кооперации И. Емельянова (*Emelianoff, 1948*), Ф. Роботки (*Robotka, 1947*), Р. Филлипса (*Phillips, 1953*), Дж. Ройера (*Royer, 1994*), П. Хелмбергера и С. Хуса (*Helmberger and Hoos, 1995*), Р. Секстона (*Sexton, 1986*), Дж. Стааца (*Staatz, 1983; 1987; 1989*), М. Кука (*Cook, 1995; Sykuta and Cook, 2001*), Р. Торгерсона (*Torgerson, 1998*), европейских авторов П. Виталиано (*Vitaliano, 1983*), К. Илиопулоса (*Iliopoulos, 2003*), К. Менара (*Ménard, 2004*), Дж. Хендрикса (*Feng and Hendrikse, 2008*).

Проблема экономической структуры кооперативных организаций: кооперативы как форма вертикальной интеграции. Только с 40-50-х гг. XX в. кооперативные формы деятельности и кооперация в целом стали объектом научных исследований в контексте теоретико-методологических подходов различных школ и направлений современной экономической теории. Кооперативы начинают рассматриваться как специфическая форма внешней организации предприятий и домохозяйств в условиях рыночной экономики, т.е. делаются попытки выяснить их экономическую природу. В зарубежной кооперативной исследовательской литературе 40-60 гг. XX в. можно обнаружить следующие подходы к определению экономической сущности кооперативов: 1) кооператив рассматривается как некое расширение фермы (индивидуального фермерского предприятия); 2) кооператив выступает как самостоятельное коммерческое предприятие; 3) кооператив представлен как форма вертикальной интеграции, в рамках которой анализируется взаимодействие между двумя стадиями производства – фермой и т.н. процессором, наделенным функциями предпринимательского управления (*Staatz, 1989. P. 2*).

Своеобразным толчком для исследования внутренней экономики кооперативов стала работа представителя русской зарубежной кооперативной мысли И.В. Емельянова «Экономическая теория кооперации» (диссертация 1942 г.) (*Emelianoff, 1948*). Емельянов попытался разработать кооперативную теорию, анализируя, прежде всего, структурные и функциональные взаимоотношения между членами (участниками) кооператива и самим кооперативом. Емельянов утверждал, что, поскольку кооператив действует на основе себестоимости (безубыточности), он не имеет возможности самостоятельно учитывать прибыль или убытки. Только члены кооператива (фермеры) как индивидуальные производители получают прибыль или несут убытки. Итак, делался вывод, кооператив, не ставя своей целью обогащение (получение прибыли), не может считаться предприятием (фирмой) (*Emelianoff, 1948. P. 77, 85-86*). Емельянов рассматривал кооператив как «совокупность экономических единиц», каждая из которых сохраняет свою экономическую независимость (*Royer, 1994. P. 90*). Через кооператив его члены (фермеры) осуществляют свою предпринимательскую деятельность, а сам кооператив функционирует как филиал или часть взаимосвязанных экономических единиц. Таким образом, кооперативная организация (кооператив) по своей экономической природе является кооперативным агрегатом экономических единиц – группой приобретающих или расходующих единиц, действующих на принципах координации (а не субординации) функций, причем каждая единица сохраняет свою экономическую индивидуальность и независимость, имеет

право и обязанность пользоваться экономическими услугами агрегата, а все экономические отношения внутри этого агрегата основаны на принципе пропорциональности их экономического участия в деятельности агрегата.

Такая оценка экономической сущности кооперативной организации дает основание современным зарубежным исследователям кооперативной теории утверждать, что Емельянов фактически был первым, кто проанализировал кооператив как форму вертикальной интеграции (*Staatz, 1989. P. 2*), а также заложил основы концепции кооператива как чистого агентства с участниками (принципалами) как руководителями.

Взгляды Емельянова на экономическую природу кооперативов нашли свое развитие в исследованиях Ф. Роботки и Р. Филлипса. Так, Филлипс попытался определить условия оптимального для кооператива объема производства и оптимального ценообразования. Осуществляя экономический анализ сущности кооператива, он использовал некоторые положения неоклассической теории фирмы, в соответствии с которыми кооператив рассматривается как находящееся в совместной собственности предприятие, управляемое независимыми членами-фирмами. Правда, при этом не объясняется, как эти фирмы определяют степень своего участия в кооперативе. Что касается конечной экономической цели кооператива, то она определяется конечными целями фирм-членов (индивидуальными фермерами в сельскохозяйственном кооперативе или домашними хозяйствами в случае потребительского кооператива). И здесь Филлипс исходит из неоклассического положения о максимизации прибыли фирмой, являющейся собственностью инвесторов (*Phillips, 1953. P. 78-81*). Согласно этому положению при наличии нескольких предприятий в рамках одной фирмы необходимо на них обеспечить такой объем продукции, при котором на каждом предприятии максимизируется прибыль. Ценообразование и оптимальный объем производства определяется для всех фирм-членов точкой, в которой их предельные издержки производства и предельные издержки кооператива будут равняться предельному доходу кооператива, получаемому от реализации дополнительно произведенной единицы продукции. Однако возникает проблема, связанная с этим предложением: члены не имеют стимула для производства на том уровне, когда кооперативное предприятие характеризуется или ростом, или уменьшением предельных издержек. В этих случаях предельные издержки, с которыми сталкивается член кооператива, отклонялись бы от их значений для кооператива как целого. Например, если перерабатывающий кооператив сталкивается с увеличением предельных издержек, то предельный доход на единицу продукции снижается для каждой дополнительной единицы сырья (сырого продукта), перерабатываемого кооперативом. Индивидуальный член вынужден учитывать, как это уменьшение предельного дохода воздействует на его собственные доходы, и тем самым получает стимул для расширения производства сверх оптимального уровня, определенного для кооператива в целом. Член кооператива, таким образом, не несет полных предельных издержек, формирующихся в результате деятельности самого кооператива. Согласно подходу Филлипса, каждый член кооператива имеет представление о равновесных объемах выпуска всех остальных членов, что определяет его собственные объемы производства.

Реализация неоклассического подхода в экономической теории кооперации: результаты и ограничения. Более последовательным в

применении неоклассической методологии к исследованию кооператива как особого типа деловой организации (фирмы) оказался С. Энке (*Enke, 1945*), рассматривавший сущность потребительских кооперативов. Энке попытался проследить последствия выбора альтернативных целей и для кооператива, и для общества в целом. Кооператив в модели Энке рассматривается как монополист или монополистический конкурент, что означает наличие определенного влияния на рыночные цены на свои товары и услуги. Вывод, который следует из указанной модели кооператива: благосостояние и членов кооператива, и общества в целом будет максимизировано, если управляющий кооперативом будет стремиться максимизировать сумму кооперативных прибылей («profits»), иными словами сумму излишка производителя, каковым выступает кооператив, и выгоду членов от более низких цен (потребительский излишек) (*Staatz, 1989. P. 4*). Кроме того, в данном исследовании обращается внимание на уникальность положения в кооперативе владельцев-клиентов: существует потребность уравновесить выгоды, получаемые ими как акционерами (инвесторами), с выгодами, получаемыми в качестве клиентов-патронов («patrons») (*Staatz, 1989. P. 5*).

Работа Энке первоначально была проигнорирована теоретиками, занимавшимися проблемами функционирования сельскохозяйственных кооперативов. Данная ситуация была преодолена в исследовании американских экономистов П. Хелмбергера (*Helmberger*) и С. Хуза (*Hoos*), результаты которого были опубликованы в 1962 г. Их трактовка маркетингового сельскохозяйственного кооператива на ближайшие двадцать лет стала своеобразной моделью в кооперативной теории, при разработке которой были использованы инструменты стандартной неоклассической теории фирмы с учетом специфики кооперативной деятельности. Хелмбергер и Хуз считали, что кооперативы не пытаются максимизировать свою собственную прибыль, а скорее обеспечивают максимизацию прибыли для своих членов-фермеров. В подобной модели кооперативу отводилась роль принятия экономического решения в целях максимизации цены, которая должна быть заплачена его членам-участникам за сырье, реализуемое через кооператив. Кооперативы, действуя на основе принципа нулевой прибыли, возвращают весь «излишек» (чистую разницу) членам. Хелмбергер и Хуз предположили, что в перерабатывающем сельскохозяйственном кооперативе некий «пиковый координатор» (представленный одним лицом или группой лиц, которые обладают эффективным контролем над кооперативом, определяют цель кооператива и стратегию ее достижения и не обязательно связаны с менеджерами или советом директоров) обеспечивает максимизацию выгод своим членам через максимизацию среднего, приходящегося на единицу продукции, кооперативного излишка (или «выгодной цены»). Для снабженческого кооператива аналогичная, оптимизационная цель состояла бы в минимизации цены товара или услуги, предоставляемых (продаваемых своим членам) кооперативом, что позволяло при этом покрыть затраты на единицу продукции (*Staatz, 1989. P. 5*). Хелмбергер и Хуз разрабатывали модели поведения сельскохозяйственного перерабатывающего кооператива для кратко- и долгосрочного периодов. Эти исследования привели их к выводу, что в кооперативах существуют стимулы для проведения политики закрытого или открытого членства, означающей или ограничение численности членов кооператива, или, наоборот, расширение кооператива за счет новых членов. Поскольку в осуществлении

подобной политики непосредственно участвуют лица, наделенные менеджеральными полномочиями, возникает угроза потенциальных конфликтов интересов: правление кооператива ради расширения объемов бизнеса будет стремиться к расширению членства, несмотря на рост предельных издержек в связи с ростом объемов перерабатываемой продукции на объединенном кооперативном предприятии.

Очевидно, что, рассматривая кооперативы в контексте неоклассического подхода, исследователи вынуждены признать их особенности, отличающие кооперативы от типичной капиталистической фирмы, максимизирующей прибыль, находящейся в собственности инвесторов и использующей изначально профессиональный менеджмент. Специфичность кооперативных форм, представление их в качестве конструкции совместной деятельности отдельных лиц, выступающих одновременно клиентами-пользователями, получающими выгоду от услуг, предоставленных им их кооперативом (осуществляя сделки через кооператив); патронами, рассчитывающими увеличить свою долю в доходах, зарабатываемых кооперативом (патроны – это лица, имеющие право на получение доли прибыли в качестве возмещения патронажа); владельцами, инвестирующими в собственный капитал (успешное функционирование любой фирмы, в том числе и кооператива, в рыночной среде предполагает регулярность капиталовложений); членами, обладающими правом голоса при управлении кооперативом и контролирующими его деятельность, а также появление профессиональных управляющих требуют комплексного анализа процессов принятия решений внутри кооператива, исследования стратегического поведения членов и менеджеров, стремящихся к достижению своих, зачастую различных, целей.

Таким образом, игнорируемая ранее проблема взаимоотношений участников кооператива, представленных общим собранием членов-кооператоров, правлением кооператива, менеджментом, неопределенность которых становится источником потенциальных конфликтов интересов, наконец, оказывается очерченной. Разнородность (гетерогенность) членства, различия мнений членов и менеджмента по вопросам организационных целей, информационные издержки и т.п. выступают факторами ослабления устойчивости и результативности кооперативной деятельности. Можно утверждать, что дальнейшее развитие теорий экономической организации (теорий фирмы) на основе неинституциональной методологии обогатило в теоретическом плане и экономическую теорию кооперации.

Внутренняя организация кооперативов: неинституциональные аспекты экономического анализа. Частичное разрешение вышеназванных проблем внутренней организации кооперативных форм стало возможным на основе рассмотрения кооператива как коалиции участников, применяя для анализа процессов принятия решений внутри кооператива теорию игр (активно стала использоваться в 80-е гг. XX в. при моделировании внутренней структуры кооператива в трудах американских экономистов Дж. Стааца и Р. Секстона). Теория игр позволяет рассмотреть ситуации (в контексте неоднородности предпочтений), когда выгоды от коллективных действий получают все игроки (участники кооператива), но при этом члены кооператива должны заключить между собой сделку, как полученные доходы (чистая прибыль) будут распределены. Коррелирует с подобным подходом основополагающий для кооперативной теории принцип готовности

членов кооператива договориться о механизме распределения получаемых выгод и затрат. Кооператив должен обеспечить своим членам наибольшие выплаты, чтобы заинтересовать их остаться активными в рамках данной коалиции и сохранить тем самым ее устойчивость. Теория игр допускает, что распределение затрат может оказаться достаточно произвольным, а значит, полного оптимума ожидать не приходится. Итак, согласно теории игр кооператив стал рассматриваться как коалиция, в рамках которой на основе коллективных действий возможно разрешение конфликтов между разнонаправленными интересами членов. Однако в кооперативе особую роль приобретают при принятии решений о распределении выгод и затрат понятия справедливости, кооперативных принципов, заинтересованности в результативности коллективных действий.

Усиление и теоретического, и практического интереса к кооперативной теории с 90-х гг. XX в. связано с развитием новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и использованием ее инструментария для анализа деятельности кооперативных организаций. Применение теории прав собственности, теории трансакционных издержек, моделей принципал-агентских отношений и теории неполных контрактов дало новые возможности проникнуть в суть деятельности и поведения кооперативных организаций. Использование фундаментальных положений НИЭТ позволило рассмотреть кооперативы как сеть контрактов, что преодолевает затянувшиеся дебаты по вопросу, является ли кооператив формой вертикальной интеграции или просто отдельной предпринимательской фирмой, поскольку предполагается сосредоточить внимание на анализе отношений, возникающих между собственниками различных долей в имуществе кооператива (*stakeholders*) (*Piopoulos, 2003*).

Однако применение основных категорий НИЭТ к анализу кооператива как совокупности контрактов (конфликт интересов, асимметричность информации, оппортунистическое поведение, стохастический процесс) должно исходить из важной предпосылки: член кооператива одновременно является пользователем (клиентом) и инвестором, что обостряет проблему неопределенности установленных прав собственности. Усложнение организационной структуры кооперативов, особенно сельскохозяйственных, актуализирует проблему использования моделей принципал-агентских отношений. Неопределенность установленных прав собственности приводит к конфликтам по остаточным требованиям и контролю над принимаемыми решениями. Эти конфликты в контексте специфичности кооперативов, управляемых своими пользователями, можно представить пятью группами проблем (*Cook, 1995. P. 1156-1157*).

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

2. Проблема горизонта (*the horizon problem*), которая связана с ограничениями на переносимость остаточных прав претендента на наличный денежный поток, что приводит к дифференциации инвестиционных предпочтений в пользу краткосрочных инвестиционных

решений, обеспечивающих преобладание текущих платежей участникам над долгосрочными инвестициями.

3. Проблема портфеля (*the portfolio problem*), причина которой в том, что инвестиционное решение «привязано» к решению патронажа. В кооперативах наблюдается дифференциация предпочтений к риску представителей различных поколений. Участники являются держателями субоптимальных портфелей и, будучи склонными к меньшему риску, оказывают давление на членов правления, чтобы переформатировать инвестиционный портфель кооператива, даже если безрисковый или с низким уровнем риска портфель будет означать и более низкие средние ожидаемые доходы по всем инвестициям. Некоторые исследователи видят решение данной проблемы в организации торговли остаточными правами (паями), что позволило бы участникам сформировать оптимальные инвестиционные портфели, отражающие их склонность к риску. Правда, рост объемов инвестирования за счет стоимости, созданной благодаря деятельности кооператива, может привести к сокращению выплат производителям (т.е. контрактные цены окажутся менее коррелированы с чистыми доходами кооператива).

4. Проблема контроля (*the control problem*). Она менее выражена в сельскохозяйственных кооперативах, поскольку они не связаны с механизмом купли-продажи акций и не испытывают давления фондовых рынков (*Sykuta and Cook, 2001. P. 5*). Также, поскольку сами производители (фермеры) вовлечены в управление кооперативом, степень информационной асимметрии оказывается ниже. В рамках кооператива степень доверия между производителями и самим кооперативом как организацией существенно выше, чем между принципалами и агентами в фирмах, ориентируемых на инвестора. Однако проблема контроля может обостриться при увеличении размеров и усложнении внутренней организации кооператива.

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

Вышеуказанные проблемы присущи, прежде всего, традиционным кооперативам. Такие организационные ограничения являются результатом отсутствия четкой определенности прав собственности, поскольку с точки зрения теории прав собственности, именно остаточные права на доход и управление определяют степень влияния членов кооператива на процесс принятия решений. Методологический инструментальный неинституционализм позволил подойти к изучению кооперативов как гибридной структуры управления и исследовать специфику новых кооперативных организационных форм – кооперативных гибридов, представленных, в том числе, кооперативами новой генерации. Фактически речь идет об определенной реструктуризации и трансформации традиционных кооперативов, в результате чего новые кооперативные модели стали отличаться процедурой установления прав собственности, политикой членства, порядком голосования, распределением остаточных прав и доходов. Таким образом, перерабатывающий маркетинговый

кооператив (кооператив новой генерации) может быть рассмотрен как гибридное соглашение, структура управления, сочетающая ряд рыночных атрибутов (сильные стимулы, отсутствие механизмов выбора партнера, автономная адаптация), элементы иерархии (формальная власть, административное управление, штат менеджеров) и промежуточные уровни, представленные такими аспектами управления, как собственность (автономные права собственности), контрактное право и скоординированная адаптация. Причем работоспособность такого институционального соглашения во многом будет зависеть от механизмов, способных урегулировать юридическую автономию и взаимозависимость (Ménard, 2004. P. 352). Однако и исследования кооперативов в качестве гибридных форм организации не дают исчерпывающих ответов на ряд важных вопросов их функционирования в современной рыночной экономике, а именно, каковы причины многообразия форм кооперативов (с различной организационной архитектурой), каковы их детерминанты, проблема динамики и стабильности кооперативных гибридов в условиях воздействия институциональных и рыночных факторов, формирующих их структурные особенности, и пр.

Очевидно, что решение указанных и подобных вопросов необходимо увязывать не только с реализацией неоинституциональных методологических подходов, но и со спецификой самих кооперативов. Кооперативы являются не только экономическими, но и социальными организациями, отличающимися сильным коллективистским (кооперативным) духом и ориентированными не только на кооперативные принципы, но и на кооперативные ценности. В сельских общинах – социально-экономической базе многих современных кооперативных форм – достаточно сильны личностные, доверительные отношения, способные снизить издержки конфликтов интересов и оппортунистического поведения. Применение методологии и экономического инструментария традиционных неоинституциональных концепций оказывается недостаточным для объяснения особенностей и разрешения мотивационных проблем, характерных для современных кооперативных организаций. Дальнейшее развитие экономической теории кооперации и кооперативных организаций, осмысление их специфики, места в современной социальной рыночной экономике и перспектив функционирования требует исследования роли и эффективности неофициальных координирующих и контролирующих механизмов, таких как репутация, неоднократный (повторяющийся) характер отношений (repeated relationships) и доверие (прежде всего в контексте взаимосвязи прав собственности и уровня доверия в кооперативах). Новые подходы выступают перспективами и инструментарием изучения кооперативных организационных форм в терминах экономической эффективности и концепции социального благосостояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Горкина Л. П. (2011). Кооперация в контексте либерально-демократической концепции модернизации общества. *Экономика Украины*, № 5, с. 4-14.

Соболев А. В. (2012). Экономические исследования в русском зарубежье. М: Дашков и К°.

Cook M. L. (1995). The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-

Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 77, pp. 1153-1159.

Emelianoff I. V. (1948). *Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations*. USA: Washington, D.C. Reprinted 1995.

Enke S. (1945). Consumer Cooperatives and Economic Efficiency. *American Economic Review*, vol. 35, no. 1, pp. 148-155.

Feng L. and Hendrikse G. (2008). On the Nature of a Cooperative: A System of Attributes Perspective. International Congress. August 26-29. Ghent. Belgium.

Helmberger P. G. and Hoos S. (1995). Cooperative Enterprise and Organization Theory. *Journal of Cooperatives*, vol. 72a, pp. 72-86.

Iliopoulos C. (2003) Vertical Integration, Contracts, and the Theory of the Cooperative Organization. Paper presented at the Conference Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry Bad Herrenalb, Germany, 12-16 June.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Phillips R. (1953). Economic Nature of the Cooperative Association. *Journal of Farm Economics*, no. 35, pp. 74-87.

Robotka F. A. (1947). Theory of Cooperation. *Journal of Farm Economics*, vol. 29, February, pp. 94-114.

Royer J. (1994). Economic Nature of the Cooperative Association: A retrospective appraisal. *Journal of Cooperatives*, vol. 9, pp. 86-94.

Sexton R. J. (1986). The Formation of Cooperatives: A Game Theoretic Approach with Implications for Cooperative Finance, Decision Making, and Stability. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, no. 2, May, pp. 214-225.

Staatz J. M. (1983). The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1084-1089.

Staatz J. M. (1987). Recent Developments in the Theory of Agricultural Cooperation. *Journal of Agricultural Cooperation*, vol. 2, pp. 74-95.

Staatz J. M. (1989). *Farmer Cooperative Theory: Recent Developments*. USA: United States Department of Agriculture.

Sykuta M. and Cook M. L. (2001). *A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives*. Missouri: Contracting and Organizations Research Initiative. University of Missouri.

Vitaliano P. (1983). Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1079-1083.

REFERENCES

Gorkina L. P. (2011). Cooperation in the context of the liberal-democratic concept of the society modernization. *Economy of Ukraine*, no. 5, pp. 4-14. (in Russian).

Sobolev A. V. (2012). *Cooperation: the economic studies in the Russian diaspora*. M.: Dashkov and K°. (in Russian).

Cook M. L. (1995). The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 77, pp. 1153-1159.

Emelianoff I. V. (1948). *Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations*. USA: Washington, D.C. Reprinted 1995.

Enke S. (1945). Consumer Cooperatives and Economic Efficiency. *American Economic Review*, vol. 35, no. 1, pp. 148-155.

Feng L. and Hendrikse G. (2008). On the Nature of a Cooperative: A System of Attributes Perspective. International Congress. August 26-29. Ghent. Belgium.

Helmberger P. G. and Hoos S. (1995). Cooperative Enterprise and Organization Theory. *Journal of Cooperatives*, vol. 72a, pp. 72-86.

Iliopoulos C. (2003) Vertical Integration, Contracts, and the Theory of the Cooperative Organization. Paper presented at the Conference Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry Bad Herrenalb, Germany, 12-16 June.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Phillips R. (1953). Economic Nature of the Cooperative Association. *Journal of Farm Economics*, no. 35, pp. 74-87.

Robotka F. A. (1947). Theory of Cooperation. *Journal of Farm Economics*, vol. 29, February, pp. 94-114.

Royer J. (1994). Economic Nature of the Cooperative Association: A retrospective appraisal. *Journal of Cooperatives*, vol. 9, pp. 86-94.

Sexton R. J. (1986). The Formation of Cooperatives: A Game Theoretic Approach with Implications for Cooperative Finance, Decision Making, and Stability. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, no. 2, May, pp. 214-225.

Staatz J. M. (1983). The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1084-1089.

Staatz J. M. (1987). Recent Developments in the Theory of Agricultural Cooperation. *Journal of Agricultural Cooperation*, vol. 2, pp. 74-95.

Staatz J. M. (1989). *Farmer Cooperative Theory: Recent Developments*. USA: United States Department of Agriculture.

Sykuta M. and Cook M. L. (2001). *A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives*. Missouri: Contracting and Organizations Research Initiative. University of Missouri.

Vitaliano P. (1983). Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 65, no. 5, pp. 1079-1083.