

**МАРБУРГ КОНСАЛТ (ГЕРМАНИЯ)  
ЛИГА КООПЕРАТОРОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РОССИИ  
НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ОБЪЕДИНЕННЫХ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ**

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ:  
НОВЫЙ СТАРТ — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

**как реализовать закон о  
производственных кооперативах**

*Информационный бюллетень*

*Выпуск 1  
Часть вторая*

МОСКВА 1998

**УДК 338:334.6:351.82**

**Под ред.** проф. Х. Штоффрегена, к.э.н. С.В. Смолянского.

**Редакционная коллегия:** Т.Е.Абова, Н.А.Лупей, С.В.Смолянский, Х.Штоффреген.

**Производственные кооперативы: новый старт — новые возможности. Как реализовать закон о производственных кооперативах.** Информационный бюллетень. — М.: Хлебпродинформ, 1/2, 1998 г.

**Перевод материалов немецких авторов выполнен** к.ю.н. А.А.Александровым.

***ISBN 5-88676-093-8***

Подготовка и издание этого информационного бюллетеня осуществляется при технической и финансовой поддержке Европейского Союза.

© Марбург Консалт, Лига кооператоров и предпринимателей России, Некоммерческое партнерство объединенных производственных кооперативов, 1998.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>РАЗДЕЛ I. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА</b>	<b>4</b>
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОПЫТА — ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ВОЗРОЖДЕНИЯ КООПЕРАЦИИ - Фаин Л. Е., профессор, Ивановский Государственный университет	4
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ - Штпоффреген Х., профессор, Университет Филиппса (Германия)	10
СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ - Делал Атмака, Марбург Консалт (Германия)	13
РЕГИОНЫ И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ - Смолянский С.В., Президент Некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов, вице-президент Лиги кооператоров и предпринимателей России	21
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ - Делал Атмака, Марбург Консалт (Германия)	25
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ КАК ФОРМА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ГДЕ И КАК НАЙТИ СРЕДСТВА ДЛЯ ИХ РАЗВИТИЯ - Шушкевич Ю.А., начальник отдела международных проектов Минсельхозпрода РФ	34
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ И БАНКИ - Гутман М.Б., заместитель Президента фонда поддержки законодательных инициатив предпринимательства	41
<b>РАЗДЕЛ II. ИЗ ОПЫТА СОЗДАНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ</b>	<b>50</b>
АРТЕЛИ СТАРАТЕЛЕЙ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СТАРЕЙШЕГО ВИДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ РОССИИ - Таракановский В. И., Председатель Совета Союза старателей России	52
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА - Григорьев В.А., Председатель Московского Союза жилищных и жилищно-строительных кооперативов; Смолянский С. В., Президент Некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов, вице-президент Лиги кооператоров и предпринимателей России	58
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ "ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ ЖЕНЩИН НА НОЙХОФШТРАССЕ" В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО СОЮЗА - Делал Атмака, Марбург Консалт	60
КООПЕРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА - Войтковский С.Б., Генеральный директор агентства "Новый артистический менеджмент"	63
КООПЕРАТИВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ГЕРЕТЕВЕРК МАТРАЙ» (ТИРОЛЬ, АВСТРИЯ) - Делал Атмака, Марбург Консалт	67
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ КООПЕРАТИВ "МАРБУРГ КОНСАЛТ е.Г." — ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ ОСОБОГО ТИПА В ОБЛАСТИ НАУКИ, НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ - Штпоффреген Х., профессор, Университет Филиппса (Германия)	70
ЧТО МОГУТ СДЕЛАТЬ КООПЕРАТОРЫ 80-х ГОДОВ ДНЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В РОССИИ - Зорин Д.К., Российский профсоюз работников малого и среднего бизнеса, один из лидеров кооперативного движения России конца 80-х годов	75

# **Раздел I. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**

## ***ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОПЫТА — ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ВОЗРОЖДЕНИЯ КООПЕРАЦИИ - Фаин Л. Е., профессор, Ивановский Государственный университет***

Принятие закона о производственных кооперативах и воссоздание некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов открывает новую страницу в современной истории кооперации в России. Производственные кооперативы объединяют людей не только для непосредственного производства отдельных товаров, но и для осуществления широкого круга функций, призванных обеспечить взаимодействие и сотрудничество в производственной деятельности. Именно в таком широком плане трактует объем и характер деятельности этого вида кооперативов новый закон. Статьей 1 Закона такими кооперативами признаются добровольные объединения граждан для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, а в статье 2 констатируется, что данный закон регулирует отношения кооперативов, осуществляющих производство, переработку, сбыт промышленной и иной продукции, торговлю, строительство, бытовое и иное обслуживание, добычу полезных ископаемых, других природных ресурсов, сбор и переработку вторичного сырья, проведение научно-исследовательских, проектно-конструкторских работ, а также оказывающих медицинские, правовые, маркетинговые и другие не запрещенные законом виды услуг.

В процессе реализации закона важно использовать богатейший исторический опыт российской кооперации, без которого мы окажемся обреченными на длительные мучительные поиски принципов, методов и приемов кооперирования, которые уже давно выработаны и апробированы практикой прошлого.

Кооперация относится к числу выдающихся феноменальных явлений общественно-экономической жизни России последнего столетия. Возникнув в 60-х годах XIX века, она к 1917 г. объединила 24 млн. членов, что с учетом семей этих членов составило более половины населения страны. Давние традиции имеют производственные кооперативы. Первые такие объединения в виде трудовых артелей, промысловых и промыслово-сбытовых товариществ появились в России еще в середине XIX века. Однако быстрое развитие они получили в начале XX века, когда кооперативы стали охватывать не только сферу чисто кустарных промыслов, но область переработки продуктов сельского хозяйства. Среди них наиболее заметными стали маслодельные и сыроваренные артели, льноперерабатывающие и картофелеперерабатывающие товарищества.

В первые годы после установления большевистской диктатуры сложившаяся в России мощная кооперативная система была в значительной части упразднена или огосударствлена с целью использования обломков этой системы для установления коммунистических отношений. Провал этого авантюристического прожекта вынудил правящий режим после провозглашения новой экономической политики вновь призвать на службу кооперацию, предоставив ей ограниченную свободу деятельности под партийно-государственным контролем. Но даже при таких ограничениях она проявила свою внутреннюю жизненную силу, свою способность работать в различных политических и социально-экономических условиях, раскрыла огромный скрытый в ней потенциал. За пять-шесть лет после перехода к НЭПу она по всем количественным параметрам превзошла дореволюционные показатели.

Эти годы были периодом наиболее быстрого роста производственной кооперации. Если в 1918 г. в стране насчитывалось 780 кустарно-промысловых артелей, в которых состояло 15-20 тыс. членов, то к 1932 г. число артелей составило 18600, и число членов в них — 1628,4 тыс. (по другим данным — даже 2553 тыс.). Торговый оборот системы возрос с 96 млн. в 1923 г. до 7 млрд. в 1930г., а стоимость произведенной продукции — с 38 млн. в 1923

г. до 5056,6 млн. руб. в 1932г. Система производственной (кустарной) кооперации включала тогда самые разнообразные формы: снабженческо-сбытовые, промыслово-кредитные, трудовые, производственно-сельскохозяйственные, лесные, охотничьи, рыболовецкие и рыбоперерабатывающие, инвалидные и т.д.

Одновременно со свертыванием НЭПа на рубеже 20-х-30-х годов и проведением так называемой "сплошной коллективизации" кооперацию вновь постигла печальная участь — многие кооперативные системы были просто ликвидированы, а оставшиеся — превращены в составную часть плано-регулируемой государственной машины. Такая же участь постигла производственные (кустарно-ремесленные) кооперативные организации. Они уже к концу 20-х годов во многом утратили кооперативную суть, став инструментом огосударствления кустарно-ремесленной промышленности и превратившись в элемент централизованно-плановой экономики. В конце 50-х годов они и формально были упразднены, а все их имущество передано государственным предприятиям местной промышленности.

Только спустя 30 лет после полного упразднения кустарно-промысловой кооперации в СССР, как только стали появляться первые проблески либерализации экономики, кооперативное движение вновь стало оживать и за какие-нибудь 3-4 года, с 1987 по 1990 гг., возникло примерно 200 тыс. кооперативов, большинство из которых были производственными. В эти годы появилась разветвленная сеть областных, республиканских, всероссийских и всесоюзных территориальных и специализированных союзов во главе с Союзом объединенных кооперативов СССР (СОК), преемником и продолжателем его дела является ныне образованное некоммерческое партнерство объединенных производственных кооперативов.

К сожалению и этот подъем кооперативного движения, называемый иногда "новой волной", оказался недолговременным. С начала 90-х годов начался распад кооперативов, и к настоящему времени осталась лишь их небольшая часть.

Вполне естественно возникает вопрос, что же собой представляет кооперация — временное конъюнктурное образование, возникающее при стечении случайных обстоятельств и уходящее со сцены как только обстановка меняется, или внутренне присущий современному обществу компонент экономической жизни? С этим вопросом связан и другой — является ли кооперация атрибутом прошлого и может вызвать интерес только профессионального историка или это неотъемлемая часть настоящего и будущего и, следовательно, представляет интерес для экономистов, социологов, правоведов, хозяйственников, публицистов, всех, кому не безразличны настоящее и будущее нашего общества?

К счастью, ответ на эти вопросы может быть дан вполне конкретный и обстоятельный, опирающийся не на схоластические рассуждения и не только на основе исторического опыта России, но и на данные полутора векового мирового опыта кооперации.

**Кооперация — не только наша история, но и неотъемлемый элемент настоящего и будущего человечества.** Мировое кооперативное движение сейчас охватывает 800 млн. членов кооперативов в более чем 100 странах с самыми различными социально-экономическими и природно-климатическими условиями — от Японии до Чили, от Исландии до Австралии, при этом кооперативы успешно функционируют как в высокоразвитых США, Великобритании и Германии, так и в слаборазвитых государствах Африки, Азии и Латинской Америки. С учетом членов семей с кооперацией практически связано 3 млрд. человек. Казалось бы зачем такой высоко развитой стране как США небольшие материальные блага кооперации? Тем не менее в американских кооперативах состоит 100 млн. членов.

Кстати "кульбиты" в истории российской кооперации связаны с советским режимом и не отражают суть мирового кооперативного движения, которое в целом развивается по восходящей линии с учетом, конечно, уроков исторического опыта.

Мировой опыт кооперативного движения позволяет однозначно ответить на вопрос: когда, для чего возникла кооперация, какую "нишу" в системе общественно-экономических

отношений она объективно занимает. Подчеркиваю, именно объективно, ибо недостатка в утопических и фантастических теориях о ее роли в реформировании общественных отношений никогда не было.

Объективно как в России, так и во всем мире возникновение кооперации связано со становлением развернутых рыночных отношений, компонентом которых она становится. В качестве составной части рыночных отношений она заполняет уготованную ей "нишу", обслуживает те слои населения, у которых есть потребность выхода на рынок, но которым не под силу это осуществлять без взаимодействия с другими носителями таких же потребностей.

Все это делает весьма полезным в настоящее время — время глубоких перемен в социально-экономической жизни страны — обращение к богатейшему опыту прошлого, использование его с учетом реалий сегодняшнего дня. На некоторых составляющих этого опыта остановимся.

Первый урок, вытекающий из этого опыта, состоит в том, что *следует запастись терпением и не рассчитывать на быстрое решение задачи*. На достижение дореволюционного уровня развития кооперации в России ушло более 50 лет, из них около 40 — на "накапливание сил", т.е. на складывание по мере раскрепощения российской деревни товарно-денежных отношений, на осмысление сущности и принципов деятельности этой организации, формирование кооперативного сознания и кадрового потенциала, навыков кооперативной работы. Конечно, сейчас не требуется 50 лет для восстановления в необходимых в современных условиях и соответствующих мировым стандартам системы кооперативных организаций, так как есть возможность использовать опыт прошлого, если мы не будем его игнорировать, как это делается сейчас. Тем не менее даже при максимальном использовании этого опыта задача остается сложной. Прежде всего хотя бы потому, что процесс становления рыночных отношений в России только начался. *Большинство из тех, кому кооперация нужна, еще не осознало это*. Каждый из них еще надеется сам встать на ноги, устоять в рыночной конкуренции без взаимопомощи с ему подобными. Да и за многие годы административного диктата над личностью они выработали аллергию ко всяким объединениям, к отказу от частичной самостоятельности в пользу коллектива. Кроме того, за прошедшие десятилетия почти полного затухания движения прервалась, преемственность, потеряны навыки и традиции, этика и культура кооперативной деятельности.

Одним из важнейших уроков исторического опыта является то, что *кооперация должна сохранить свою самостоятельность как хозяйственная организация, независимость от государственных структур*, особенно в части внутренних принципов организации и хозяйствования. Опыт неопровержимо свидетельствует о том, что ничто так пагубно не отражается на состоянии кооперации, на эффективности ее функционирования, как административный диктат. Чем сильнее государственный нажим на кооперацию, тем более уродливые формы она приобретает и, наоборот, малейшее послабление командных мер способствует быстрому оживлению кооперативной деятельности.

Вместе с тем тот же опыт подтверждает, что судьба кооперации вовсе не безразлична для государства, если последнее в какой-то мере стремится помочь своим гражданам решить свои житейские проблемы. Даже царское правительство на всех этапах становления кооперации не оставалось безучастным к ней, видя в кооперативной организации населения *способ уменьшения социальной напряженности в обществе*, так как *кооперативы брали решение части социальных задач на себя*. Более того, царское правительство, а также местные органы самоуправления (земства) в значительных размерах кредитовали кооперативы, особенно в период их становления. Да и это оказывалось в экономическом отношении взаимно выгодным. Так, за 1871-1911гг. Госбанк России получил по кредитным операциям с кооперативами 5,6 млн. руб. прибыли, понеся убытков всего 0,4 млн. или 6% от прибыли; общие же потери банка за 1895-1910гг. составил 20% к полученной прибыли.

*Кооперативные заемщики оказались в три раза более исправными плательщиками, чем другие клиенты банка.*

Еще в более значительной мере тезис о необходимости государственной заботы о кооперации применим к государству демократическому, осуществляющему демократические рыночные реформы. Как показал опыт, одна из причин распада значительной части кооперативов "новой волны" отрицательное, а порой и открыто враждебное отношение к ним органов государственной власти. Опыт конца 80-х -начала 90-х гг. показывает, что органы государственной власти тормозили, а не содействовали развитию кооперации. Такие жалобы идут и сейчас от сохранившихся кооперативов, более того речь идет порой о третировании и притеснении кооперативов, нередки и случаи, когда от кооперативов продолжают требовать перерегистрации в другие формы хозяйствования вопреки их желанию.

*Необходимо, чтобы все органы власти от районных до всероссийских осознали, что лучшим помощником в решении наиболее острых и сложных вопросов чем кооперация у них быть не может, и поэтому следует не отмахиваться от кооперации, а максимально использовать ее помощь.* А необходимые на первых порах становления новых кооперативов государственные кредиты окажутся как и во всем мире, в т.ч. даже в царской России, наиболее выгодными для кредиторов.

Новый закон четко фиксирует основные направления государственного содействия кооперации:

- установление налоговых и иных льгот;
- приоритетное обеспечение кооперативов нежилыми помещениями с правом их выкупа;
- доступ к получению государственных заказов;
- получение необходимой для деятельности кооперативов информации;
- приоритетное обеспечение земельными участками;
- недопущение ограничений на участие в приватизации;
- право на все преимущества и льготы, которые предоставлены для малых предприятий, если кооперативы по параметрам соответствуют таким предприятиям.

Можно не сомневаться, что если госорганы повернутся лицом к кооперации, то это очень быстро окупится сторицей — многие социальные проблемы будут решены с наименьшими издержками.

Не менее важный вывод, вытекающий из исторического опыта, состоит в том, что *кооперативы не должны уповать на помощь государства, а оказывать взаимную помощь друг другу.* Для этого история кооперативного движения на определенной степени ее совершенствования создала систему кооперативных союзов. *Объединение кооперативов, участие артелей, товариществ, обществ и других первичных кооперативов в разного уровня и назначения союзах — определяющий признак качественного уровня кооперативного движения.* Если сила каждого индивидуума умножается объединением с ему подобными в кооперативы, то силы последних возрастают, объединяясь в союзы. Опыт конца 80-х гг., когда кооперативам, благодаря быстро развернутой союзной сети во главе с СОК СССР, удалось в определенной мере сломать сопротивление чиновничества и обеспечить стремительный рост кооперативной сети — новое доказательство в пользу этого исторического вывода.

Опыт союзного строительства показывает, прежде всего, что недопустимы никакие регламентации и никакой шаблон в этом деле. Союзы крупные и мелкие, территориальные и отраслевые, универсальные и специализированные, простые, объединяющие только первичные кооперативы, и многоуровневые — союзы союзов или центры — с равным успехом могут служить делу. Важным условием функционирования кооперативных союзов является наличие потребности каждой ступени системы в более высоком уровне объединения, что порождает делегирование части функций более высокой ступени. Отсюда\* и главное назначение союза любого уровня — выполнение этих функций, обслуживание

входящих в его состав членов, реальная помощь им, а не руководство, управление ими в обычном смысле этого слова.

Практический вывод из этого урока состоит в том, *что сохранившиеся кооперативы, как и те, которые будут образовываться, не должны замыкаться в себе, а должны устанавливать связи между собой, создавая как территориальные, так и специализированные (отраслевые) союзы.* При этом в общероссийское партнерство объединенных производственных кооперативов могут вступать как непосредственно, так и через свои местные союзы. Это полностью соответствует и российской практике 1906-1918 гг., когда какая-нибудь кустарно-промысловая артель могла одновременно состоять членом местного кустарьсбытсоюза, Московского народного банка, Центрального товарищества льноводов, областного территориального союза кооперативов, и через каждое такое объединение артель удовлетворяла определенный круг хозяйственных потребностей.

Обращаясь к историческому опыту России, нельзя сбрасывать со счета и события конца 80-х. Анализируя опыт этих лет, мы чаще всего делаем акцент на отрицательных моментах в деятельности, на причинах, не позволивших закрепить достигнутые успехи. Реже обращается внимание на позитивный опыт, который сейчас необходимо максимально использовать.

Выше уже говорилось об опыте создания кооперативных союзов в эти годы. Но это уже вторичное явление, результат роста самого кооперативного движения. Первичным и главным является то, что *кооперация "новой волны" сыграла важную, может быть и определяющую, роль как источник воссоздания в стране частного и всего негосударственного сектора в экономике.* Причем это воссоздание на первых порах шло за счет включения в экономический оборот неиспользованных мощностей и ресурсов. А таких источников в стране сейчас значительно больше, чем 8-10 лет тому назад. Сколько сейчас заброшенных производственных объектов, зданий и сооружений, источников добычи природных ресурсов (от щебня до золота), отходов производства и вторичного сырья? А это при наличии тысяч полностью или частично безработных специалистов самого разного профиля. Сколько сейчас благодатных возможностей, чтобы объединить эти составляющие, создать большие или небольшие кооперативы с тем, чтобы наладить производство необходимых населению товаров, вытеснив некачественный и дорогой импорт соответствующих изделий.

Заслуживает использования *опыт небывалого в истории кооперативного движения России развертывания номенклатуры и ассортимента производства товаров и услуг.* В 1987-1990 гг. не было ни одного полезного для человека вида деятельности, где бы не получила применение кооперативная форма организации — от производства и налаживания компьютерных систем до обслуживания общественных туалетов, от добычи золота до приготовления пирожков и шашлыков, от правовой защиты граждан до лечения зубов. Необходимо, чтобы эта многопрофильность производственных кооперативов сохранилась в процессе ее воссоздания в настоящее время. К этому еще следует добавить, что сохранились и в большинстве своем способны к активной творческой деятельности организаторы и деятели кооперации 80-х. Их опыт остается невостребованным. Пока не поздно, нужно опыт этих людей использовать в современных условиях.

*Одним из важнейших уроков исторического опыта российской кооперации является вывод о том, что она не может успешно развиваться без научного обеспечения и массового инструктивно-методического сопровождения.* Это одна из задач некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов, создаваемых местных и отраслевых союзов. При этом, наряду с изданием и распространением научно-популярной и инструктивно-методической литературы, важную роль должны сыграть инициативы партнерства по выпуску этого информационного бюллетеня, который должен со временем перерасти в первый регулярно выходящий периодический кооперативный журнал (попутно отметим, что в тяжелом для страны 1918 г. выходило 500 кооперативных журналов и газет).



Сложным и в значительной степени малознакомым для современного поколения кооператоров является вопрос о паевых взносах и распределении прибыли.

Учитывая, что для производственной деятельности кооперативов требуются большие материальные затраты, кооперативы вынуждены устанавливать довольно высокие размеры паевых взносов как в денежной форме, так и имуществом. Тем не менее злоупотреблять размерами этих взносов не следует, если мы не хотим подорвать основы кооперативного движения. А этой основой являются его члены. Большие размеры взносов ограничат доступ к кооперации лиц, не располагающих такими средствами или не готовых ими рисковать. *Ведь надо иметь в виду главное назначение кооперации — помочь организовать дело тем, кто не может это сделать в одиночку, она нужна лицам малой и средней обеспеченности, которым выгодно какие-то хозяйственные функции осуществлять сообща.* При этом умеренный размер пая будет в известной степени компенсироваться большим количеством членов. Так было всегда в истории мировой кооперации: кооперативы, устанавливавшие умеренный размер пая, со временем собирали большой паевой капитал за счет большего числа членов.

Особо следует рассмотреть вопрос о порядке и размере оплаты пая. К нему требуется вдумчивый подход, так как отклонение от оптимального решения отрицательно сказывается на хозяйственном благополучии кооператива. Дореволюционный российский опыт свидетельствует, что при заниженной норме оплаты пая возникают трудности с его сбором, при завышенной норме слишком много средств фактически изымается из оборота, что в условиях жесткой конкуренции на рынке создает серьезную угрозу для выживания кооператива. Решался этот вопрос исходя из конкретных условий с учетом сформулированных подходов. В 1910 г. в России, например на оплату пая расходовалось в среднем 1/4 часть распределяемой прибыли, при колебаниях от 17 до 28 процентов. В советское время дивиденд на пай был вообще отменен как экономическая категория, несовместимая с социализмом. Поэтому и сбор паевых взносов осуществлялся только нажимными методами.

Что касается распределения прибыли в целом, то кроме части, идущей на оплату пая, необходимо часть этой прибыли направить на распределение пропорционально трудовому участию. А вот соотношение между этими двумя частями следует определять каждому кооперативу, исходя из конкретной обстановки. Здесь можно дать лишь самый общий совет, вытекающий из опыта прошлого. Если в данный момент ощущается острая потребность в привлечении капитала, то видимо следует повысить дивиденд на пай. Если узким местом являются трудовые ресурсы, то больший процент прибыли следует направить на распределение пропорционально трудовому участию. Так, маневрируя этим весьма чутким и оперативным механизмом, следует обеспечить оптимальное хозяйственное функционирование кооператива.

Задавшись целью возродить кооперативное движение следует учесть еще один исторический урок. *Кооперативная деятельность ее организаторов и активистов — бескорыстная деятельность, граничащая с благотворительностью.* Вот к примеру данные о 156 членах правлений 13 кооперативов России за 1911 год: 9 членов не получали оплату, 32 члена получали от 12 до 36 руб. в год, 36 членов — от 36 до 60 и только 52 более 60 руб. в год, т.е. чисто символическую оплату.

*Для кооперации, настоящей конечно, характерны добропорядочность и честность.* Такие явления как обсчет и обвес, фальсификация товаров и услуг, стремление к наживе и обогащению за счет членов кооперации в дореволюционное время были редчайшим явлением. Зато эти черты получили широкое распространение в советской кооперации, которая никогда не была настоящей. Те, кто идет организовывать кооперативы сегодня, должны твердо усвоить, что главная задача — облегчить условия объединяемых в кооперативы людей. Свое же материальное благосостояние может улучшаться пропорционально или даже с некоторым отставанием от положения кооперируемых. Без

этого не преодолеть того аллергического неприятия кооперации, которое досталось нам в наследие от 80-х годов.

Итак, использование исторического опыта кооперативного движения в России позволяет с минимальными издержками возродить кооперативное движение в стране. Объективные и субъективные возможности для этого налицо. Было бы непростительно перед нынешним и будущим поколениями упустить эту возможность.

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ - Штпоффреген Х., профессор, Университет Филиппса (Германия)**

**Введение.** Экономическая теория различает две основные системы экономики. В зависимости от вида планирования выделяют систему централизованной экономики, в которой отдельные планы координируются посредством общей системы планов, управляемой государством (называемой чаще всего централизованной экономикой) и систему хозяйствования с децентрализованной экономикой, в которой отдельные планы координируются механизмом рынка в зависимости от спроса и предложения (называемой чаще всего рыночной экономикой).

Кооперативы встречаются в обеих системах экономики, т.е. они могут осуществлять свою деятельность как в условиях централизованного *управления*, так и в условиях рыночной экономики. Правда, в обеих этих системах экономики они имеют разные возможности для своего развития, поэтому интересно знать, какую роль могут играть кооперативы в процессе реформирования экономической системы в какой-либо стране.

**Реформирование рыночной экономики в централизованную.** Так как в начале этого столетия человечество уже имело дело только с рыночными системами экономики в различных модификациях, то поставленный нами вопрос о роли кооперативов долгое время имел значение лишь при реформировании рыночной экономики в централизованную. Начиная с 1917 г., сначала в России, а затем после 1945 г. и в других странах Восточной и Юго-Восточной Европы и в странах третьего мира таких как Гвинея и Куба, система рыночной экономики была преобразована в социалистическую систему централизованной экономики. Вследствие того, что эти преобразования следовали теории Карла Маркса, в соответствии с которой вопрос о собственности на средства производства должен быть решающим, нужно было лишь определиться, является ли кооперативная собственность формой частной или коллективной собственности. В большинстве стран этот вопрос сначала был решен так, что кооперативная собственность (наряду с государственной) разрешалась как форма общественной собственности и поэтому в принципе была желательна или, по меньшей мере, допустима. Однако, в конкретных ситуациях поступали весьма прагматично, допуская и даже поддерживая, а то и прямо запрещая эту форму собственности в зависимости от того, в какие сферы экономики была интегрирована кооперативная деятельность. Так, почти во всех этих странах кредитные и закупочно-сбытовые кооперативы крестьян были запрещены как не соответствующие официальной системе экономики.

С другой стороны, потребительские общества, как массовые организации потребителей, и жилищные кооперативы поддерживались государством, чтобы гарантировать обеспечение населения необходимыми товарами и услугами. В свою очередь, производственные кооперативы фермеров и ремесленников специально стимулировались, потому что они могли играть важную роль при переходе от частной собственности к общественной. Производственные кооперативы, которые в социалистических странах рассматривались в программах коллективизации в качестве подходящих инструментов, активно поддерживались государством. Таким образом, роль кооперативов в процессе

реформирования рыночной экономики в централизованную экономику известна и достаточно хорошо изучена.

**Реформирование централизованной экономики в рыночную.** Обратное преобразование централизованной экономики в рыночную длительное время не считалось актуальной проблемой. Хотя эта проблема и занимала ученых, но их интерес был чисто академическим и не имел практического приложения. Некоторые страны третьего мира также пытались снова преобразовать свои системы экономики в рыночные. Однако практические проблемы были при этом столь велики, что системно-теоретические аспекты преобразования обычно вообще не рассматривались.

Вопрос о роли кооперативов в процессе реформирования экономики в рыночном направлении приобрел свое значение лишь с принятием решения в СССР (а затем и в других социалистических странах) о переходе к рынку. В последующем изложении применительно к условиям Российской Федерации будет показано, какую роль могут взять на себя кооперативы в таких процессах реформирования экономики в рыночно-ориентированные структуры.

При этом необходимо различать две области, в которых кооперативы могут сыграть значительную роль:

— преобразование государственной собственности в кооперативную как форму частной собственности;

— решение кооперативами задач, которые раньше осуществлялись государственными органами или органами местного самоуправления.

Так как в связи с этим общие вопросы кооперации особого интереса не представляют, в последующем изложении мы остановимся только на роли производственных кооперативов в процессе реформирования экономики.

**Реформирование государственных предприятий в производственные кооперативы.** Любое реформирование централизованной экономики в рыночную предполагает в качестве основного действия приватизацию существующих государственных предприятий. Таким образом, здесь речь идет о поиске новых отношений собственности, потому что рыночная экономика функционирует лишь в случае, если в конкурентных процессах участвует большое число частных предприятий. При этом в качестве подходящей организационно-правовой формы могут выбираться кооперативы, т.е. если прежнее государственное предприятие должно быть приватизировано, то имеется возможность преобразовать это предприятие в кооператив. Причем любая группа лиц, в принципе, может выступать в качестве членов этого кооператива.

Особого внимания заслуживает случай, когда государственное предприятие должно быть продано трудовому коллективу или передано ему в собственность. При таких условиях производственный кооператив является самой подходящей организационно-правовой формой. Однако при этом возникает проблема, состоящая в том, что работавшие на государственном предприятии сотрудники в ориентированном на рынок производственном кооперативе должны играть совершенно иные роли, чем были у них до приватизации. До этого момента предприятие было выстроено по четкому иерархическому принципу, а участие трудового коллектива в делах предприятия нивелировано. После приватизации члены производственного кооператива становятся предпринимателями. Они должны понимать положение кооператива на рынке, потому что им придется принимать важные хозяйственные решения под свою полную ответственность.

Таким образом, никакого толку не будет от простого изменения организационно-правовой формы. Члены производственного кооператива должны изменить свою психологию. Им нужно много дополнительно учиться, чтобы можно было осуществить такого рода преобразования.

Опасность как раз и состоит в том, что привыкшие работать в иерархически построенных структурах сотрудники, став членами кооператива, не могут воспринимать свои новые права, потому что они их еще не поняли. Приватизация государственного

предприятия путем передачи его бывшим членам трудового коллектива с последующим созданием на его основе производственного кооператива не сводится к изменению организационно-правовой формы на основе закона или акта органа исполнительной власти. Она предполагает глубокое переосмысление события в образовательном процессе!

**Передача производственным кооперативам задач, которые раньше решались государственными организациями или органами местного самоуправления.** Помимо преобразования государственных предприятий в производственные кооперативы, имеется еще одна возможность реформирования экономики, которой (по имеющимся у нас наблюдениям) до сих пор пока почти не пользовались. Здесь речь идет о передаче некоторых хозяйственных задач публично-правовых органов производственным кооперативам.

При этом необходимо учитывать, что производственные кооперативы являются организациями самопомощи, в жизнь которых их члены привносят много собственной инициативы. Как раз в процессе реализации множества мелких мероприятий выявилось, что относительно инертный и тяжеловесный государственный аппарат не является для этого оптимальной организационной формой. Часто бывает значительно эффективнее такого рода задачи передать гражданам для решения их по принципу самопомощи. Это как раз и есть передача таких задач публично-правовых органов производственным кооперативам.

Сказанное выше не относится к задачам, решаемым государством в централизованном порядке, а больше касается задач, которые локальными публично-правовыми органами (единицами) передаются непосредственно гражданам. Яркими примерами на этот счет являются уборка мусора или водоснабжение, детские сады или ремонтно-строительные работы (здания или дороги). В этих сферах деятельности для производственных кооперативов имеется широкое поле активности на благо всего общества. Таким путем можно было бы также реализовать некоторые возможности реформирования экономики.

**Выводы.** Производственные кооперативы могут использоваться в качестве инструментов для реформирования экономической системы любого вида. При реформировании централизованной экономики в рыночную это может осуществляться двумя различными путями:

— путем преобразования государственных предприятий в кооперативы. В этом случае прежние работники этих предприятий становятся собственниками — членами кооператива, в котором продолжают работать;

— путем передачи задач, которые раньше решались государственными органами или органами местного самоуправления, кооперативам.

Однако в любом случае нужно себе хорошо представлять, что реформирование экономической системы требует от участников процесса реформ перестройки образа мышления и деятельности.

Именно риски, связанные с деятельностью в условиях рыночной экономики, показали настоятельную необходимость сопровождать такого рода реформы глубокими образовательными процессами.

Если изменить лишь организационно-правовую форму и не научить участников процесса реформ правильно действовать, то можно создать производственные кооперативы, которые не сумеют успешно действовать на рынке и из-за убытков будут быстро ликвидированы.

Процесс реформ не является технократическим или чисто административным. Он представляет собой общественный перелом, который не может проходить без сучка и задоринки. Примеры процесса объединения Германии и реформирования централизованной экономики бывшей ГДР в направлении рыночных структур показывают, что даже при наличии отличных предпосылок встречаются большие трудности из-за неподготовленности и необученности участвующих в нем людей.

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ - Делал Атмака, Марбург Консалт (Германия)**

**Общие замечания.** Предлагаемая Вашему вниманию работа по производственным кооперативам не адресована специально странам Средней и Восточной Европы или какой-либо конкретной стране, например, России. Она носит, скорее, принципиальный характер. Работа, в основном, отражает результаты современных дискуссий по проблемам производственных кооперативов и их возможных функций, проходивших в Германии и в других странах Западной Европы.

Товарищеские формы кооперации известны во все времена человечества. Сама борьба за существование вынуждала людей объединяться, потому что в одиночку у них не было шансов выстоять против суровой природы, диких зверей и т.д. Такие традиционные общественные порядки, обеспечивавшие в форме самоуправления удовлетворение всех физиологических, социальных и экономических потребностей своих членов, были разрушены наступающей индустриализацией и политическим либерализмом 19-го столетия. Индивидуализм и новые идеи предпринимательства, направленные на максимизацию прибыли и пренебрегшие социальными аспектами, были результатом индустриализации. Живая рабочая сила рассматривалась лишь как фактор издержек, устранимый применением машин в ходе технического прогресса (рационализации). Это явление наблюдается вплоть до настоящего времени.

Именно на этом фоне экономического и социального кризиса, вызванного развитием капитализма в 19-ом столетии, зародилось "современное" кооперативное движение. Вместе с тем оно представляло собой исторический ответ новому общественному порядку, для которого были характерны явно выраженные экономические потрясения, зависимости от капитала, социальное расслоение и антагонизмы. Это кооперативное движение в основе своей было объединением экономики и этики, представлений об улучшении жизни человека, осуществлению которых призвана служить экономика, и которое было направлено в противовес господствующей чисто капиталистической системе хозяйствования. То же самое отчасти справедливо и в отношении современных самоуправляемых предприятий так называемой "альтернативной" экономики, которые в известной мере представляют собой "новое" движение по созданию производственных кооперативов в некоторых промышленных странах с высоко развитой экономикой.

В последние годы кооперативные организации рассматриваются все чаще и чаще в качестве важных мобилизирующих сил развития, а этим самым и как составная часть теории социального преобразования. Их значение для социально-культурного процесса развития прежде всего состоит в том, что они оцениваются как "voluntary association" и как весьма подходящие группы участников социального преобразования в рамках "development from below". Кроме того, они обладают "способностью достраивать имеющиеся социальные структуры, т.е. не разрушать их, а задавать им лишь изменение направления, которое выводит из "стагнации" традиционные общественные отношения (bridging mechanism)".

В данной работе особое внимание уделяется "социальным функциям" производственных кооперативов.

**Основные положения. Терминологические вопросы производственных кооперативов.** Производственный кооператив представляет собой особую форму кооперации. Как и все другие кооперативы, он образуется группой людей, имеющих по меньшей мере общую цель и решивших сообща создать кооперативное предприятие.

Это совместно организованное предприятие функционирует как управляемое самими его членами хозяйство. Таким образом, члены кооператива являются сотрудниками совместно ведомого ими предприятия, то есть они являются в известном смысле одновременно работодателями и работниками.

В то время как потребительские кооперативы оказываются лишь средством для достижения поставленной цели, а именно удовлетворения определенных потребностей

предприятий своих членов (так называемых "хозяйств членов"), остающихся, как и прежде, самостоятельными структурами, в производственных кооперативах речь идет не только о поддержке хозяйств членов, но и об организации ими собственного источника доходов или совместного обеспечения членов, то есть самих людей. У членов производственных кооперативов нет больше автономных предприятий, т.к. они утрачивают свою самостоятельность. Единственной коммерческой организацией остается для них совместно вемое предприятие в форме производственного кооператива. Это означает, что кооператив становится в этом случае источником доходов для своих членов. Таким образом, целью производственного кооператива является прямая и непосредственная поддержка своих членов путем создания и сохранения рабочих мест, улучшения условий труда, повышения его оплаты, социального обеспечения и т.д. В противоположность потребительским кооперативам (например, закупочным и сбытовым кооперативам), в которых речь идет о косвенной поддержке членов "обходным" путем, а именно путем поддержки их остающихся самостоятельными предприятиями, в производственных кооперативах члены поддерживаются напрямую, то есть на передний план выдвигается удовлетворение потребностей людей, а не их хозяйств.

*Исторические основания возникновения производственных кооперативов.* Уже упоминалось, что "современные" производственные кооперативы являются частью общего кооперативного движения, которое возникло во времена промышленной революции в середине 19-го столетия вследствие прямой материальной нужды и этически-морального протеста против эксплуататорской и бесчеловечной сущности капитализма. Кооперация и в особенности производственная очень оживленно дискутировалась как возможный инструмент для решения социальных вопросов. "Под этим понимали положительное преодоление материального обнищания рабочих, обусловленного зависимостью от оплаты труда"<sup>1</sup>. Исходя из мотивов создания кооперативов, которыми руководствовались "духовные отцы" кооперативного движения, в различных странах они выполняли функции "преодоления системы", "поддержки или стабилизации системы". Естественно, что в принципах кооперативных организаций воплотились представления о ценностях их духовных отцов. Это относится как к известным принципам самопомощи и самоуправления в условиях самостоятельной ответственности, так и к этическим принципам, таким как солидарность, а также к общественно-политическим принципам, таким как демократизм принятия решений и участие в делах предприятия.

Чарльз Фурье рассматривал производственные кооперативы во Франции в качестве инструмента для создания нового экономического и общественного порядка. Собственно говоря, "прародителем" или "духовным отцом" производственных кооперативов был Филипп Бухец, испытавший на себе влияние социалреволюционера Сен-Симона. К заслугам Бухеца следует отнести научное развитие и последующее практическое применение принципа ассоциации как инструмента для проведения социальных реформ с целью улучшения положения рабочих. При этом рабочие, создав производственный кооператив, должны были стать "его собственными предпринимателями". Бухец придерживался мнения, что за счет организации труда, которая каждому работающему должна была обеспечить справедливую долю во вновь созданной стоимости, можно перестроить экономику и общество. Он полагал, что лишь таким путем можно преодолеть людской эгоизм и создать более совершенное общество с человеческим лицом.

В то время как Оуэн в Англии с помощью концепции кооператива намеревался преодолеть капитализм, Шульце-Делитцш и Райфайзен в Германии развивали идею

---

<sup>1</sup> Бургард Флигер. Производственные кооперативы или бега с препятствиями к самоуправлению. -Мюнхен, 1984, с. 14

кооперации, направленную на улучшение положения ее участников в рамках существующей системы<sup>2</sup>.

Однако оказалось, что самостоятельный производственно-кооперативный сектор, который был бы зародышем фактических изменений структуры экономики и социальной структуры на продолжительный период, едва ли воссоздаваем. В противоположность этому реализовалась идея кооперативов как организаций, поддерживающих и стабилизирующих систему. На передний план при этом выдвигалось создание современного рынка ("countervailing power" по Голбрейту), а также интеграция прежних аутсайдеров. Эти фактические исторические условия развития производственных кооперативов с того момента (середина 19-го столетия) и до настоящего времени можно понять лишь по различным функциям, выполнение которых ожидалось от производственных кооперативов с разных сторон. Уже во времена их создания "отцы-прародители" производственных кооперативов (а также современного кооперативного движения вообще) ожидали от них выполнение экономических, политических, идеологических и социальных функций. Оуэн, Бланк и Фурье, которые намеревались использовать производственные кооперативы для преодоления системы, естественно выдвигали на передний план политико-идеологические функции кооператива.

Следует подчеркнуть, что эта классификация по функциям позволяет осуществлять лишь теоретическое разделение кооперативов, которое служит в первую очередь обеспечению аналитической ясности аргументов. В действительности же эти функции тесно переплетены между собой. Их можно разделить только в конкретной ситуации в зависимости от аспекта анализа. Это явление будет рассмотрено в данной статье несколько позднее. То обстоятельство, что едва ли в какой стране Западной Европы был развит явно выраженный собственный производственно-кооперативный сектор, можно объяснить двумя главными причинами. Первая причина состоит в том, что производственные кооперативы старались задавить из политико-идеологических соображений: (социалистическая) идея "преодоления системы" посредством производственных кооперативов очень быстро стала непопулярной. Вторая причина заключалась в предсказанном Карлом Марксом закате капитализма. Далеко не последнюю роль сыграло здесь и то обстоятельство, что богатые и находящиеся у власти политические классы были заинтересованы в сохранении системы. Они быстро поняли, что для этого становится неизбежным сглаживание социальных проблем. Хорошим примером в этой связи является созданная еще Бисмарком система социального страхования по болезни в Германии. В ходе повышения благосостояния людей и установления государством гарантированного минимума экономического благополучия, кооперативы считались все более и более лишними организациями. Тем не менее оказалось, что правительства многих стран с рыночной экономикой всегда "вспоминали" о производственных кооперативах, если наступали трудные времена. Ниже будет показано, почему это происходит.

**Функции производственных кооперативов.** Основой любой человеческой жизни является ее обеспечение за счет собственного труда. Эта задача всегда решалась производственными кооперативами и в первую очередь во времена экономических и политических кризисов, когда другие организационные формы деятельности с этой задачей не справлялись или решали ее недостаточно эффективно. Очень часто в такие тяжелые времена кооперативы создавались не только людьми, выброшенными на обочину общества (безработные, беженцы и т.д.), но и соответствующими правительствами в качестве необходимых инструментов для преодоления экономических и социальных кризисов. Это практикуется и в настоящее время. Например, *в одном из Протоколов Европейского Союза*<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Йост.В.Краммер. Краткий обзор различных кооперативных концепций и идеологий в Европе, с. 12 в книге: "Берлинские доклады по кооперативному строительству и кооперативам с точек зрения исторической философии и экономико-правовых изменений".

<sup>3</sup> Мир К.-Х. Доклад Комитета по экономике и валютному обращению "О кооперативном строительстве в Европейском Союзе", Европейский парламент, протоколы 1982-1983 гг., документ 1-849/82 (PE: 74/500/eng) от

записано: "В связи с возможностью создания новых рабочих мест следует уделять большое внимание образованию производственных кооперативов. Эти кооперативы необходимо создавать не только в строительстве, на транспорте, в сфере оказания разнообразных услуг, во всех отраслях ремесел, но и в промышленности. Стабилизирующее влияние на занятость населения может быть оказано не только там, где создаются новые кооперативы, но и там, где имеющиеся предприятия, попавшие в тяжелые экономические условия, удастся преобразовать в организационно-правовую форму кооператива. Не следует также забывать, что в сфере услуг, преимущественно в сфере удовлетворения социальных потребностей, имеются открытые ниши, для заполнения которых весьма привлекательной является кооперативная форма труда".

Можно было бы сделать вывод, что в странах с развитой рыночной экономикой производственные кооперативы создавать целесообразно в случаях, если при наступлении экономического кризиса появилось много безработных. Однако производственные кооперативы способны на большее, чем в кризисных условиях из безработных сделать предпринимателей и таким образом разгрузить казну. Именно высокоразвитые народнохозяйственные системы часто бывают втиснуты в общественную систему, обремененную излишним подчеркиванием экономической идеи производственного результата, явно выраженными эгоизмом и индивидуализацией, а также недостаточной солидарностью.

Все больше и больше хорошо образованных людей и высококвалифицированных специалистов, которым в общем и целом вряд ли грозит безработица, выходят из чисто капиталистического экономического процесса и все больше и больше содействуют развитию нового сектора экономики внутри самой системы рыночной экономики, в котором доминируют, прежде всего, самоуправляющиеся предприятия, а именно производственные кооперативы. Этот сектор можно было бы назвать "альтернативной экономикой". Таким образом, дела обстоят вовсе не так, как постоянно утверждали многие ученые и в особенности представители консервативной экономической теории со ссылкой на известный "закон преобразования" Оппенгеймера, будто бы производственные кооперативы и в системе рыночной экономики также жизнеспособны, имеют право на существование и призваны выполнять важные задачи. Впрочем, к этому выводу вероятно бы не пришли, если бы производственные кооперативы оценивали исключительно показателями производительности и экономической эффективности, которые в принципе точно применяются в этой системе на капиталах, из которой эти новые производственные кооперативы как раз хотели бы вырваться. В альтернативной экономике, где доминируют производственные кооперативы, в центре внимания оказываются не их традиционные экономические, а социальные функции. Именно эти социальные функции кооперативов находятся в центре внимания данной статьи. Чтобы правильно оценить их значение, кажется целесообразным, рассмотреть новый теоретический прием, предложенный Бургардом Флигером и относящийся к означенному выше "альтернативному" пониманию сущности производственных кооперативов.

**Новый прием: рассматривать производственные кооперативы как "способные к развитию" организационные формы.** Господствующая экономическая теория в качестве основной цели всех хозяйствующих субъектов рассматривает достижение максимальной эффективности. Эта цель равнозначна цели так называемой оптимальной аллокации (оптимального распределения труда и материальных ресурсов между различными сферами хозяйственной деятельности. — Прим.пер), которая достигается в случае, если все факторы производства, изготовленные на их основе материальные блага и оказанные услуги находятся в месте их наилучшего применения. В соответствии с исходным условием местом наилучшего применения является то, где факторы производства, изготовленные на их основе материальные блага и оказанные услуги достигают максимальной цены. В соответствии с



этим принципом организации, находящиеся в конкурентной борьбе, вынуждены следовать такому диктату "эффективности", т.е. чтобы не оказаться жертвами экономического процесса конкуренции, должны эффективно хозяйствовать в выше названном смысле. Однако новые организационно-теоретические исследования, а также новые исследования по народно-хозяйственной теории предпринимательства доказывают, чтобы выстоять в конкурентной борьбе на долгосрочный период достижение максимальной эффективности не является единственно возможным средством. Само собой разумеется, что минимум эффективности должен обеспечиваться, чтобы выдержать конкурентную борьбу. Однако на долгосрочный период оправдали себя организации, обладающие необходимой стабильностью, которая вовсе не должна быть идентична максимальной эффективности.

Чтобы сохранить стабильность на продолжительный срок, организации должны обеспечить своим участникам хотя бы минимальный уровень гарантий. Это субъективное чувство стабильности участники организации получают лишь в случае, если этой организации удастся удовлетворить хотя бы часть тех потребностей (и в первую очередь социальных), которые в прежние времена, когда "диктат экономики" еще не так явно выражался и не был широко распространен, удовлетворялись традиционными общностями типа семьи, круга родственников и т.д. Возрастающая индивидуализация и экономизация общества "занимали" все больше сфер жизни, которые прежде не попадали в систему рыночных координат. Связанная с этим необходимость именно и в (все расширяющемся) секторе экономики серьезно учитывать так называемые не экономические потребности в узком смысле слова, привела к кажущемуся курьезному ренессансу таких ценностей и идеалов, которые раньше пропагандировались и поддерживались лишь мнимыми утопистами, как бы "вырвавшимися" из капиталистической системы. Так, мы видим, что *во все возрастающей мере в организации на капиталах входят идеи и принципы, которые никак нельзя признать новыми или оригинальными.* Они даже были или являются составной частью традиционно "некапиталистических" организационных структур. Чаще всего это обнаруживается в производственных кооперативах. Ошибочно принимаемые за новые ключевые слова современных консультантов по предпринимательству и его организационным формам, красиво звучащие концепции типа неполного рабочего времени, полуавтономных рабочих групп, всеобщей гуманизации труда, организационной и предпринимательской культуры, корпоративной идентичности и т.д., демократических структур труда и его организации, создания или упрощения внутрипроизводственной иерархии, все более полного участия во всех уровнях сотрудничества и др. издавна принадлежали к классическому каталогу ценностей и принципов кооперативного строительства. Тем не менее, необходимо отметить, что в представленном здесь примере речь идет о простом перенесении кооперативных или иных идеалов на организационные формы на капиталах.

Названные выше принципы и ценности в кооперативных формах организации, которые понимаются вполне сознательно в качестве альтернатив к формам предпринимательской деятельности, основанным на капиталах, будто бы ради них самих переносились и переносятся на общества на капиталах, забывая про то, что они в известной мере есть "ценности в себе". Представляется, что при переносе или копировании этих принципов и ценностей кооперации на организационные формы, основанные на капиталах, следовало бы, скорее всего, говорить о своего рода их инструментализации, которая, в конце концов, не служит никакой иной цели, кроме приближения к неизбежной и поэтому неизменно справедливой во все времена цели достижения эффективности в среде, характеризующейся возрастающей и все более жестокой конкуренцией.

Так как экономика все больше и больше и все в возрастающей мере охватывает своим влиянием и другие сферы жизни, то в орбиту экономики с неизбежностью вовлекаются даже такие принципы и ценности, которые раньше были исключительно закреплены за этими "другими" сферами жизни. В отношении кооперативов и прежде всего в отношении производственных кооперативов это означает, что нельзя забывать их традиционных положительных качеств. Очевидно, нет никакой необходимости преклоняться перед

диктатом экономической эффективности и приспособляться к основанным на капиталах организационно-правовым формам предприятий, потому что абсолютно очевидно, что они и сами (как убедительно было показано на фоне изложенных выше положений) начинают ориентироваться на принципы и ценности традиционных организационно-правовых форм кооперативов.

Таким образом, вместо стратегии приспособления следует рекомендовать стратегию дифференциации, которая еще отчетливее выдвигает на переднее место названные выше традиционные кооперативные ценности. Благодаря этому кооперативы, в частности производственные, могут становиться все более стабильными организационными формами и за счет этого на долгосрочную перспективу иметь не только хорошие шансы на выживание, но и шансы прогресса или развития. Впрочем, это соответствует также оживлению дискутируемой в настоящее время, особенно в Германии, концепции производственных кооперативов как "способных к развитию организационных форм", которую предложил Бургард Флигер. На этом фоне можно лучше понять и факт, установленный при выполнении многих эмпирических исследований традиционных экономистов — дефицит производственных кооперативов как организационно-правовых форм в странах с высокоразвитой рыночной экономикой. Этого результата не избежать, если производственные кооперативы оценивать точно так же, как и предприятия иных организационно-правовых форм, основанных на капиталах, применяя лишь один масштаб экономической эффективности.

Учитывая изложенные выше соображения, можно утверждать, что едва ли удастся обойтись без привлечения дополнительных критериев оценки. Таким образом, наверняка довольно скоро и внезапно придется констатировать широкое распространение производственных кооперативов и в системах экономики, основанных на капиталах. В общем и целом ясно (и об этом уже говорилось выше), что чисто формально отдельные функции производственных кооперативов можно разделять. Однако функции имеют смысл лишь в случае, если их рассматривать в единстве. Так как экономическая стабильность оказывает непосредственное и значительное воздействие на социальную сферу в обществе и наоборот, то экономически и социально сильной организации легче представлять политические интересы своих членов.

**Социальная функция производственных кооперативов.** Кооперативы, как ориентированная на достижение цели социальная связь поведенческих структур и регулирующего общего порядка, не могут рассматриваться изолированно от своего социального окружения. Они интегрированы в сложившуюся структуру общества и получают благодаря этому многочисленные импульсы, а общество, в свою очередь, оказывает постоянно изменяющееся воздействие на кооперативы<sup>4</sup>.

В этом месте мне хотелось бы сначала остановиться на социальной функции производственных кооперативов и рассмотреть ее с двух сторон: с одной стороны как социальную функцию обеспечения каждого отдельно взятого участника, а с другой — как общественно-политическую функцию.

Здесь в первую очередь речь идет о стабилизации жизненных укладов членов кооператива, которые испытывают угрозу своему существованию потерей работы в условиях свободной конкуренции или уже стали безработными.

Эта стабилизация обеспечивается благодаря созданию самостоятельной организации и экономически эффективному солидарному поведению членов. Путем создания и сохранения рабочих мест во времена стремительных изменений или экономических и политических кризисов обеспечивается не только экономическая стабильность каждого отдельно взятого участника, но и одновременно социальная стабильность общности. Участие в делах кооператива следует рассматривать в двух аспектах. Члены кооператива не только имеют экономическую пользу, получаемую за счет самопомощи, но и учатся совместно и солидарно преодолевать встречающиеся проблемы. Таким образом, эффект обучения

---

<sup>4</sup> Фридрих Фюрстенберг. К вопросам социологии кооперативного строительства. Берлин, 1995, с. 10

оказывается здесь ситуационно-ориентированным. Благодаря этому производственные кооперативы на основе производственного самоуправления приобретают особые черты обучающей и экспериментирующей организации.

Следующим моментом является сохранение личной идентичности. Здесь член производственного кооператива имеет личную сферу свободы, где нет чужого господства и где он демократическим путем может участвовать в достижении целей предприятия и принятии решений. Это может каждому отдельному лицу дать стимул для самореализации и оказания помощи. От знаний и мотивации всех участников можно только выигрывать.

Кроме того, способность к действительной самопомощи и преодолению проблем под собственную ответственность может обеспечить значительный положительный эффект мотивации, например, инвестирование в образование и обучение. Именно эти сферы вложения капитала имеют большое значение не только для развития личности, но и для всего общественного процесса.

Тот, кто в капиталистическом обществе исключен из производственного процесса, тот автоматически исключен и из общественного процесса, потому что человек в таком обществе рассматривается лишь как фактор издержек. Это лицо само не ощущает себя больше полноценным членом общества, потому что оно исключено из производственного процесса. Его чувство собственного достоинства будет восстановлено, если источником существования вновь станет собственный труд.

Если необходимо обсудить социальную функцию определенной организационной формы, необходимо исходить от основополагающего факта, что человек является существом социальным. Социальные отношения, т.е. человеческое общежитие представляет собой основную жизненно важную потребность. Все соображения по поводу "социальных" функций должны исходить от главной идеи, что основным физиологическим потребностям одновременно соответствуют основные социальные или социологические потребности человека. Так как каждый человек нуждается в определенном обеспечении продовольствием, чтобы сначала организовать свое простейшее существование, ему необходимо располагать определенными социальными связями. Эти социальные связи, или иными словами, "социальное выживание" человека обеспечиваются определенными социальными институтами общества.

Следует отметить, что в высокоразвитых в промышленном отношении обществах, называемых все чаще и чаще "обществами потребления" наблюдается довольно быстрое "отмирание" традиционных социальных структур и институтов. Это разрушение традиционных социальных институтов началось с большой семьи или семьи вообще, а затем продолжилось в ходе аграрной революции и особенно радикально — промышленной. Проявления этого обнаруживаются по настоящее время и узнаются по следующим феноменам: в ходе постоянного и нарастающего проникновения экономики во все сферы жизни мы становимся свидетелями все усиливающейся индивидуализации, отчуждения и утраты чувства солидарности.

В своей основе сами социальные структуры едва ли являются чем-то большим, чем простым явлением сопровождения экономических структур. Естественно, они не в состоянии заменить традиционное семейное пристанище. Это можно показать на примере отношений между коллегами на работе и в других *случаях*. Основные потребности человека в уважении, социальном признании и самоутверждении все чаще и чаще "покупаются" посредством экономических связей, причем нередко в обход принципа экономической эффективности и профессионального успеха, а именно за деньги, власть и богатство. Люди все больше и больше утрачивают свой характер социального существа, а их значение как инструмента, запрограммированного на выполнение экономических функций, постоянно возрастает. Поэтому не требуется никаких доказательств, что такой, прямо сказать, "асоциальный сценарий" приводит отдельного человека к катастрофе, если он исключается из экономического процесса эффективности, который ему обеспечивает социальное признание.

Широко распространенное явление безработицы в высокоразвитых в промышленном отношении странах или в так называемых обществах потребления лишь усиливает представленные выше проблемы. С утратой рабочего места в этом обществе отдельный человек теряет не только источник своих доходов (а этим самым основу экономической стабильности), но и основной источник социальных связей, а вместе с ним и свою социальную стабильность. Ввиду утраты традиционных социальных структур и институтов, таких как большая семья или семья вообще и т.д. требуются новые социальные компенсаторы. Эти институты-компенсаторы должны обеспечить индивидууму не только социальную уверенность, но и соответствующее свободное пространство для развития своей индивидуальности. Таким образом, в известной степени речь идет о том, чтобы найти институты или организационные формы, которые позволяли бы индивиду развивать свою самостоятельность в пределах соответствующей общности. Именно для этого особенно хороши производственные кооперативы, потому что в них, как правило, уделяется большое внимание интеграции участников в общность труда и ценностей, а порою даже и совместной жизни довольно невысоких и обозримых стандартов.

Производственные кооперативы представляют собой организационную форму, существование которой предполагает, что участники уступают часть своей индивидуальности и самостоятельности в пользу коллектива. Но с другой стороны, самостоятельность и активное участие в делах кооператива каждого конкретного члена также необходимо, чтобы созданный в нем без иерархических структур коллектив не мог закостенеть. Большой положительный отклик, который был обнаружен у организационных структур по типу производственного кооператива и в промышленно развитых странах и с обществами потребления в отношении предприятий в сфере альтернативной экономики, говорит о том, что они многими людьми, не желающими больше следовать "примату экономики", рассматриваются в качестве приемлемых форм организации труда и жизни.

Производственные кооперативы в сфере альтернативной экономики документируют (и далеко не в последнюю очередь) значение изменения ценностей внутри современных обществ промышленно развитых стран. Рассмотренное в данной статье изменение ценностей имеет свои начала в критике капитализма.

Можно ли в связи с этим также рассуждать о "преодолевающей систему" функции производственных кооперативов? Оставим этот вопрос, но не упустим из виду, что эти предприятия часто и скорее всего представляют собой альтернативный остров в море капитализма и вовсе не собираются это море "осушать". Однако и здесь нельзя не отметить характерную для конкретных стран специфику. Так, во Франции общее кооперативное движение, а этим самым и движение по созданию производственных кооперативов является частью "Economic Sociale". Это можно лучше всего понять как вид "кооперативной солидарной экономики", характеризующейся не только кооперативными и общеэкономическими, но и общепольными целями. Как тому и быть, в каждом случае, по меньшей мере в сфере альтернативной экономики, можно констатировать, что производственные кооперативы и сегодня следует рассматривать как выражение протеста против системы на капиталах.

Другой сферой, также очень важной для реализации социальной функции производственных кооперативов, является создание и сохранение рабочих мест на совместно управляемом предприятии. Однако следует заметить, что и в ней важную роль играет служебная функция капитала. Человек поставлен на передний план и не рассматривается только как фактор издержек. Его живой труд сам по себе считается ценностью, а соответствующее занятие человека рассматривается как осмысленная основа. Так как производственные кооперативы предполагают активную самопомощь и участие членов в делах предприятия, то они противостоят летаргии и пессимизму людей, выброшенных на обочину общества, организованного по принципу экономической эффективности.

В этом месте позволительно сделать следующее дополнение: кооперативы повсюду рассматриваются как "школа демократии". Производственные кооперативы являются как раз

структурами, которые ценности демократии проводят в жизнь самым последовательным образом. Как от "школы демократии", от производственных кооперативов ожидается, что они благодаря своей (описанной выше) организационной структуре могут приносить в жизнь эффект обучения. В основу этого утверждения положен факт, что в кооперативах в рамках кооперативного самоуправления, участия членов в процессе принятия решений, демократического способа формирования воли и голосования вплоть до мелочей можно отрабатывать "демократию поведения". Эти достигнутые эффекты обучения в совокупности с демократическим поведением могли бы, например, выразиться в участии членов кооператива в политических процессах голосования, в соответствующем влиянии на всех уровнях общественной жизни и формирующемся на этой основе участии в осуществлении политической власти, например, путем представительства через союзы в процессах принятия решений и контроля на разных уровнях.

*Выводы.* Подводя итоги рассмотрения социальной функции производственных кооперативов, можно утверждать, что эти кооперативы:

- выполняют важную роль в социальной интеграции людей "во внутрь";
- представляют собой одновременно пединститут традиционных социальных институтов, все больше и больше теснимых на обочину жизни в ходе экономического развития общества;
- передают "во вне" общественно-политическую функцию, где они все увеличивающейся группой людей рассматриваются как подходящее "пристанище", чтобы отразить изменение ранга ценностей в обществе. Такие ценности как солидарность, гуманность и самореализация, которая без экономической конкурентной борьбы обходится за счет других,, по убеждению немалого числа людей могут проявиться во всей полноте именно в производственных кооперативах.

## **РЕГИОНЫ И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ - Смолянский С.В., Президент Некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов, вице-президент Лиги кооператоров и предпринимателей России**

Прежде чем определить роль регионов в развитии производственных кооперативов, надо ответить на вопрос о том, а есть ли федеральная политика в этой области. С точки зрения правовых аспектов можно сказать — да, они созданы на уровне федерации. Если же в понятие "федеральная политика" вкладывать комплекс планируемых и осуществляемых действий со стороны законодательной, исполнительной и др. ветвей власти, то следует ответить — нет. На наш взгляд пока идет сложный процесс осознания необходимости выработки такой политики, который лимитируется в том числе недостатком информации о реальной практике работы действующих производственных кооперативов, особенностях их правового статуса и социально-экономического положения.

В статье 3 Закона 1996 г. указано, что производственные кооперативы действуют, в том числе на основе нормативных правовых актов субъектов РФ по вопросам совместного ведения отнесенных к их компетенции в соответствии с Конституцией РФ. Вместе с тем, приводных ремней, соединяющих федеральное и региональное законодательства в вышеуказанном понимании, фактически нет. Постановления Правительства РФ, способные в какой-то мере интегрировать усилия по вертикали исполнительных органов в центре и на местах, не принимаются.

Сегодняшняя законотворческая деятельность показывает скорее примеры, когда регионы опережают федеральный центр в принятии ряда решений, которые по тем или иным причинам застряли в Федеральном собрании РФ. Можно сказать, что решение конкретных проблем развития производственных кооперативов отдано на усмотрение субъектов РФ, органов местного самоуправления.

В статье 23 Закона 1996г. определены пути содействия органов государственной власти и местного самоуправления развитию производственных кооперативов. Оно осуществляется, в частности, путем установления местных налогов, приоритетного обеспечения кооперативов нежилыми помещениями с правом их выкупа, земельными участками, доступом к получению государственных заказов, а также необходимой для их деятельности информации.

Лучшим вариантом начала работы по формированию региональной кооперативной политики может стать принятие специального постановления (распоряжения) правительствами субъектов РФ о подготовке программы развития кооперативного сектора, включающей все виды кооперативов: потребкооперация системы Центросоюза РФ; кредитные союзы (кооперативы), общества взаимного кредита, жилищно-строительная, гаражная и другие виды потребительской кооперации, производственные кооперативы, сельхозкооперация, межфермерские кооперативы, артели старателей и т.д.

Предшествовать этому должно статистическое обследование состояния действующих кооперативов, поскольку по многим из них нет государственной отчетности. На базе данного обследования экономические и социальные ведомства с привлечением научных учреждений совместно с общественными объединениями кооператоров готовят проект кооперативной региональной программы. Главная ее задача: определить роль, место и значение кооперативного сектора в системе народного хозяйства и рыночных преобразований в конкретном субъекте РФ. После ее обсуждения и доработки она может стать предметом постановления правительства субъекта РФ.

Подобный организационный подход рассматривается только как пожелание, и не может быть догмой и т.п. На практике инициатором разработки кооперативной программы могут стать общественные объединения кооператоров. Более того, желательно обеспечить приоритетное участие их в этом процессе.

Разработка кооперативной программы на уровне регионов — это стратегическое решение, которое может быть реализовано не сразу. Необходимо дополнить его неотложными конкретными шагами по возрождению и развитию действующих кооперативов.

Прежде всего следует предложить *меры, способные стимулировать процесс создания новых производственных кооперативов.*

Рассмотрим, например, такую возможную форму, как создание региональных агентств по развитию производственных кооперативов, получивших определенное распространение в Великобритании и других странах Европы. Инициатором их организации могут стать территориальные государственные органы развития малого предпринимательства, общественные объединения кооператоров, торгово-промышленные палаты и т.д. Каждая из этих структур обладает только ей свойственными возможностями поддержки кооперативов, поэтому лучшим вариантом можно считать тот, который интегрирует усилия всех организаций, заинтересованных в развитии кооперативного сектора экономики.

В бюджетах субъектов РФ и местных бюджетах фиксируется объем госзаказа (муниципального заказа) на осуществление ряда видов общественных работ, оказание услуг, производство продукции. Пассивной формой поддержки производственных кооперативов мог бы стать их допуск к тендеру в числе предприятий других организационно-правовых форм. Однако, на наш взгляд, более справедливым было бы формирование определенного рода предпочтений к производственным кооперативам, которые как организационно-правовая форма уже примерно 7 лет были необоснованно вытеснены из экономики страны. Эти предпочтения могут быть реализованы в виде закрепления за производственными кооперативам некоторых секторов рынка, например, ремонт жилья, дорог, теплотрасс, уборка мусора, поставка школьной мебели, пошив формы для армии и милиции и т.п. Подобные примеры были в истории развития производственных кооперативов ряда стран, когда определялась фиксированная доля (в процентах) этого рынка. В наших условиях такое

маловероятно, однако энергичное участие региональных и местных властей может обеспечить более мягкое вхождение производственных кооперативов в практически уже занятый рынок местных товаров и услуг, либо открытие новых секторов этого рынка.

Прямым способом поддержки производственных кооперативов является финансирование отдельных региональных программ. Однако при отсутствии должного контроля всегда есть опасность того, что деньги, выделенные конкретным участникам этих программ, например, на поддержку артелей старателей, могут быть использованы не по назначению, на латание других дыр. Поэтому важно с самого начала четко определить получателей выделяемых средств, минуя посреднические и распределительные уровни.

Началом разработки и реализации одной из таких программ может стать, к примеру, принятый Хабаровской краевой думой закон "Об общине коренных малочисленных народов Севера". В этом документе производственные кооперативы определены как одна из эффективных организационно-правовых форм и способ сохранения и выживания малых народов и народностей.

Другим инструментом реализации региональной политики развития производственных кооперативов может стать создание фонда содействия производственным кооперативам. Источником средств для этого фонда могут быть взносы самих производственных кооперативов, например, в Италии — в размере 3% от их прибыли. Участие в формировании этого фонда могут принять другие внебюджетные источники финансирования малого предпринимательства и реализации социальных программ, а также бюджеты субъектов РФ.

Задачи, цели, функции агентства и фонда было бы целесообразно разделить. Фонд концентрирует внимание на обеспечении стартовых условий для новых кооперативов. Агентство же занимается больше с уже действующими кооперативами, оказывая поддержку и осуществляя продвижение коммерческих проектов. В конкретном регионе предпочтительно, но вовсе не обязательно одновременное существование агентства и фонда. При этом агентства могут создаваться как на *уровне* субъекта РФ, так и на местном уровне. Фонд содействия производственным кооперативам желательно сформировать на уровне субъекта РФ.

*Налоговая политика.* Большинство действующих производственных кооперативов работают в налоговом режиме малого предпринимательства. Облегчение налогового бремени для малого бизнеса будет означать поддержку и этой организационно-правовой формы. Однако очень часто забывается специфическая роль, особенность кооперативов как социальной формы предпринимательства (см. статьи данного бюллетеня). Следует отметить, что некоторые налоговые органы до сих пор не знают содержательной характеристики производственных кооперативов, подходят к ним как к обычным коммерческим организациям. Налоговая проблематика будет выступать все больше на первый план по мере накопления опыта деятельности новых производственных кооперативов, с обобщением практики распределения прибыли, формирования паевого фонда, создания неделимых фондов и т.п. Некоторые подходы к налогообложению производственных кооперативов даны в этом бюллетене.

Выделим лишь некоторые из них.

Введение налоговых льгот для производственных кооперативов не будет в ближайшие годы каким-то бременем для региональных бюджетов в силу неразвитости кооперативного сектора. Эти льготы будут выполнять по большей мере роль стимулятора процесса создания производственных кооперативов.

Принципиальным является освобождение производственных кооперативов от налога той части прибыли, которая направляется на создание и пополнение неделимого фонда, который в свою очередь является содержательной характеристикой производственных кооперативов. Это должно быть закреплено в Налоговом кодексе РФ и такие предложения нами переданы в Госдуму РФ.

Часть производственных кооперативов может быть полностью освобождена от налога на прибыль или, возможно, на какой-то определенный период, например, кооперативы из безработных, пожилых людей, инвалидов, женщин надомного труда и т.д.

Освобождение от уплаты различных видов местных налогов (налогов со строений, с владельцев транспортных средств, земельного налога, подоходного налога по доходам, связанным с каким-то особенным видом деятельности) может носить характер поддержки определенных видов деятельности производственных кооперативов, в развитии которых заинтересованы региональные органы власти.

**Социальные программы.** Прежде всего следует остановиться на решении проблем занятости.

Современная региональная политика в области занятости, создания новых рабочих мест требует учета возможностей такой организационно-правовой формы как производственные кооперативы. Можно сказать, что производственные кооперативы — это эффективный инструмент политики занятости, при условии, если это осознается соответствующими государственными органами на местах.

Если исходить из того, что часть новых рабочих мест создается малым и средним бизнесом, то следует оценить возможность отдельных организационно-правовых форм в этом деле. Затраты на развитие частного предпринимательства, построенного на индивидуальном эгоизме с использованием акционерной и других форм, менее эффективны в деле обеспечения занятости, чем затраты на развитие производственных кооперативов. Кооперативная форма является более консервативной с точки зрения движения трудовых ресурсов, базируется на взаимопомощи и солидарности. Не так просто высвободить члена кооператива, являющегося равноправным его совладельцем, поэтому можно рекомендовать более активное использование кооперативной формы в области повышения занятости населения. Особо следует присмотреться в этой связи к имеющемуся опыту создания производственных кооперативов из безработных.

Особенно актуально использование формы производственного кооператива, когда речь идет о трудоустройстве не единиц, а сразу группы работавших ранее вместе людей. Менталитет этих людей, психологическая совместимость создают хорошие предпосылки для организации производственного кооператива. Для этого *службы* занятости совместно с союзами производственных кооперативов предоставляют группам людей первичную информацию о производственном кооперативе как возможной организационно-правовой формы по созданию новых рабочих мест и оказывают поддержку по "запуску" вновь созданного кооператива.

Созданием новых рабочих мест не исчерпывается социальная значимость производственных кооперативов. Они могут стать важным элементом практически любой из социальных программ региона.

Уже одно перечисление новых направлений деятельности кооперативов дает об этом определенное представление: кооперативы по обеспечению стариков и уходу за ними, кооперативы по оказанию социальных услуг больным хроническими недугами, многодетным семьям, кооперативы в сфере туризма, кооперативы пожилых людей, которые находят удобные места отдыха с размещением, питанием и медицинским обслуживанием в соответствии с возрастом (получили распространение во Франции, Бельгии, Японии), кооперативы социальной солидарности (Италия) и т.д. и т.п. Очень часто владельцами — членами этих кооперативов являются социальные работники, получающие контракт от местных администраций на выполнение этих видов работ.

**Приватизация.** Необходимо учитывать, что программы приватизации на уровне регионов в основном сформированы, поэтому объективно производственные кооперативы могут создаваться в большинстве своем как новые предприятия, и речь может идти, в основном, о корректировке этих программ.

Прежде всего следует обратить внимание на недопустимость какой-либо приватизации собственности кооперативов. Небезобидными выглядят попытки, например,



приватизировать собственность потребительских обществ. Однако защита от претензий государства в лице отдельных чиновников на кооперативную собственность должна одновременно согласовываться с мерами, ограждающими эту собственность от appetитов функционеров от кооперации. Особенности отношений собственности кооперативов было бы целесообразно описать в рамочном законе о кооперации.

Необходимо исключить предпосылку, что нет иного пути трансформации государственной собственности, как только путем акционирования и т.п. Создание производственных кооперативов особенно на небольших предприятиях в малых и средних городах в сфере товаров народного потребления и услуг, может выглядеть достаточно сильной альтернативой акционированию.

Надо добиться устранения каких-либо ограничений прав производственных кооперативов на участие в приватизации государственных и муниципальных предприятий и иных объектов. Это положение предусмотрено новым законом и его надо выполнять.

Часть предприятий, оставшихся в госсобственности, может подлежать эволюции путем разукрупнения и создания внутри них автономных производств в форме производственных кооперативов. Некоторые госпредприятия, не готовые (или не включенные в планы приватизации) к акционированию, могут постепенно, приспосабливаясь к рынку, участвовать в создании производственных кооперативов как юридические лица.

Бесспорно, все эти подходы нуждаются в адаптированной оценке применительно к конкретным регионам.

**Программы развития отдельных регионов.** Мировой опыт и практика создания и развития производственных кооперативов подтверждают одну особенность. Кооперативные структуры весьма эффективно действуют в экстремальных условиях, в отдаленных неразвитых регионах. Эта организационно-правовая форма может быть использована на локальном уровне, когда речь идет о подъеме отстающих регионов с неразвитой дорожной инфраструктурой, при отсутствии других элементов связи и коммуникаций, где нужно "закрепить" новые рабочие места. Можно вести речь и о более глобальном подходе, например, развитии регионов Севера. Не случайно здесь распространены артели старателей — старейший вид производственных кооперативов.

Производственные кооперативы максимально ориентированы на использование местных сырьевых и материально-технических ресурсов, поэтому не будет преувеличением сказать, что это одна из эффективных форм мобилизации потенциала регионов в системе построения рыночной экономики.

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ - Делал Атмака, Марбург Консалт (Германия)**

**Введение.** Благодаря происшедшим в обществе изменениям в настоящее время значительно возросли шансы кооперативов. Это относится не только к их экономическим показателям, но и к их общественно-политическим целеустановкам. Изменения, происшедшие в обществе, сегодня можно рассматривать с двух точек зрения:

- с точки зрения социологии;
- с точки зрения экономики.

Если с социологической точки зрения общие изменения окружения кооперативов играют определенную роль, т.е. они в качестве факторов влияния воздействуют на предприятие (кооператив) извне, то с точки зрения экономики предприятие как таковое ставится в центр внимания. Здесь активным должно стать само предприятие, чтобы быть в состоянии способствовать положительным изменениям. Обе точки зрения в настоящее время оживленно дискутируются в промышленно развитых странах с разных позиций. Объясняется это не в последнюю очередь экономическим и общественно-политическим кризисом,

который лишь в Европе породил более 30 млн. безработных<sup>5</sup>. Число людей, оказавшихся в Европе за чертой бедности, оценивается в 53 млн. Если вспомнить, что в Европе всего проживает 370 млн. человек, то число в 53 млн. не может не вызвать тревоги.

Кооперативы в силу их двойственной природы являются объединениями лиц (группа в социологическом смысле) и одновременно хозяйственной единицей (предприятие в экономическом смысле). Благодаря этому они (и в особенности, производственные кооперативы) могут самым рациональным способом воспользоваться происшедшими в обществе изменениями. Кооперативы в качестве катализаторов в свою очередь могут способствовать (как и всегда) положительным тенденциям. В предлагаемой Вашему вниманию статье вкратце представлены некоторые возможности производственных кооперативов для преодоления безработицы. Безусловно, это не *патентованные решения* для борьбы с безработицей, потому что она имеет разные причины. Тем не менее, кооперативы являются организациями, которые сегодня также попали в поле зрения политических дискуссий, если в настоящее время где-нибудь заходит речь об участии работников в управлении делами предприятия, о кооперативном стиле управления, *lean management* и т.д., то следует иметь в виду что эти модные слова по существу охватывают понятия, являющиеся характеристиками организационных форм предприятий по типу производственных кооперативов.

Однако сначала вкратце следует остановиться на проблеме безработицы и ее причинах.

### ***Проблема безработицы.***

**Терминологические основы: к вопросу о понятии безработицы.** В общем словоупотреблении безработными называют трудоспособных и готовых работать, но не занятых людей. Официально и для целей статистики безработными (в особенности в западных странах) признаются лишь лица, зарегистрированные на бирже труда как ищущие работу. Это означает, что помимо формально зарегистрированной официальной безработицы имеется еще, так сказать, "неофициальная" или скрытая безработица. Она касается тех лиц, которые утратили всякую надежду найти место работы и "сдались". Эти лица *уже* и не обращаются на биржу труда в поиске свободного места и поэтому официально не являются безработными. Как правило, они живут на социальное пособие или пользуются аналогичной поддержкой.

**Теоретические основы: виды и причины безработицы.** *Фрикционная безработица.* Фрикции (трения) возникают вследствие изменения экономических показателей и вызывают необходимость соответствующего их согласования в разных местах. Безработица, обусловленная такими (непродолжительными) процессами согласования, называется "фрикционной". Этот вид безработицы в принципе неустраним.

Как правило, наличие такой безработицы является даже признаком нормально функционирующего рынка труда в условиях динамично развивающейся экономики.

*Классическая (обусловленная оплатой труда) безработица.* В этом случае фактор производства "труд" не используется потому, что он очень дорог. Это означает, что безработица является следствием слишком высоких издержек, связанных с фактором производства "труд" (с его оплатой). Таким образом, здесь имеет место классическая аргументация экономической теории цен.

*Конъюнктурная безработица.* Безработицу, которая вызвана слишком низкой загрузкой производственного потенциала, т.е. очень низким общеэкономическим спросом (рецессия или даже депрессия), называют конъюнктурной. Она представляет собой, скорее всего, краткосрочную проблему. (Именно безработицу этого вида стремился преодолеть крупный английский специалист по политической экономии Джон Кейнс. В своей известной

---

<sup>5</sup> По данным Европейского экономического совета в Европе зарегистрировано 30 млн. безработных. Около 50 млн. человек ищут работу. Сравните также: Томас Экард. Бедность в Германии. Социально-политический анализ, Мюнхен, 1997, с. 9.

книге "Общая теория процента, денег и занятости", изданной в 1936 г., он утверждал, что государство, якобы, должно возместить отсутствующий частный спрос, являющийся, по его мнению, причиной мирового экономического кризиса и обусловленной им безработицы. В частности, Кейнс рекомендовал кредитнофинансированный государственный спрос на основные средства производства — так называемый "инвестиционный спрос").

*Структурная (обусловленная слишком большими или слишком малыми инновациями) безработица.* Изменение структуры экономики в пределах народного хозяйства рассогласовывает спрос и предложение на рынке труда (например, структурная перестройка в Руре), что вызывает структурную безработицу.

По своей природе структурная безработица представляет собой долгосрочную проблему. Она имеет несколько оснований. Следующие виды безработицы можно рассматривать как варианты или различные способы выражения структурной безработицы:

— региональная безработица. (Она затрагивает определенные регионы, например, Рур и Саар в ФРГ);

— секторальная или отраслевая безработица (например, угледобывающая и сталелитейная промышленность, кораблестроение). Структурная перестройка разрушает целые отрасли экономики и выбрасывает на рынок труда занятых в них людей. Региональная и секторальная безработица часто связаны друг с другом;

— половозрастная безработица (например, молодежь, начинающая свою профессиональную жизнь, пожилые люди в качестве наемных работников, дискриминация женщин на рынке труда как при найме на работу, так и в оплате труда);

— безработица, обусловленная спецификой профессии или квалификации (например, изменение условий производства, спроса и предложения, техническая и структурная перестройка вытесняют определенные профессии, а подходящие возможности альтернативной занятости отсутствуют).

Безработица в Европе в настоящее время почти повсеместно структурно обусловлена. Движущей силой структурной перестройки экономики являются инновации. По мнению Шумпетера они являются условием и двигателем экономического развития, а этим самым — увеличения реальных доходов и числа рабочих мест. Однако нельзя смешивать инновации с изобретениями и открытиями. Последние как раз предшествуют инновациям. Таким образом, под инновациями здесь понимается лишь экономико-коммерческое внедрение определенного изобретения на рынке. Имеется множество хороших идей или изобретений, которые никогда не сделали прорыва на рынке. Очевидно здесь не было успешных попыток осуществления инноваций. Различают несколько видов инноваций. В данной работе мы рассмотрим только два: инновация продукта и инновация технологии производства, т.е. ввод на рынок нового продукта с одной стороны и внедрение новой технологии производства, т.е. новой или улучшенной техники производства с другой.

Естественно, вследствие внедрения новой техники производства на каком-либо конкретном предприятии, а затем и во многих аналогичных предприятиях одной отрасли очень часто высвобождается рабочая сила. Производительность труда при этом возрастает, а это значит, что благодаря новой и более эффективной технике тот же самый производственный результат может быть получен с меньшими затратами труда. На первый взгляд может показаться, что инновация (в данном случае — так называемый "Технический прогресс") сама по себе является причиной безработицы.

Однако в общеэкономическом или народнохозяйственном аспекте нельзя забывать, что и новые машины, в конце концов, должны кем-то производиться. Таким образом, в каждой произведенной новой машине скрыта часть человеческой рабочей силы. Чем больше вкладывается машинного капитала, т.е. чем больше машин используется при производстве продукции, тем больше затрат труда требуется в предшествующих отраслях производства, чтобы эти машины изготовить. В последующих отраслях, например, в отраслях сбыта, благодаря новым продуктам могут создаваться новые рынки сбыта. Возрастающий спрос на товары увеличивает спрос на рабочую силу. Благодаря этому сокращается безработица. Эти

связи и зависимости в данной статье мы можем лишь наметить. Краткосрочные или долгосрочные потери рабочих мест или создание новых, вызванные различными видами инноваций, нельзя здесь точно учесть и сопоставить. Тем не менее, экономическая история дает Шумпетеру право утверждать, что динамичные индустриальные общества, характеризуются не только максимальным национальным доходом, но и наивысшим доходом на душу населения. А это означает, что множество людей извлекает пользу из динамичной инновационной деятельности.

Йохен Репке развивает идеи Шумпетера. И для него инновации являются локомотивами экономики. Возникает лишь вопрос, от чего зависит сама инновационная деятельность? По мнению Репке, инновационные отношения (как и любые другие общественные отношения) зависят от трех факторов. Или другими словами: для возникновения инновационных отношений нужно пройти, так сказать, три "фильтра". Сначала нужно иметь разрешение ("dürfen"). Но этого мало: люди должны быть способны и быть в состоянии осуществлять инновационную деятельность ("können"). И, наконец, люди должны иметь мотивацию к этой деятельности ("wollen"). Для рассматриваемого нами случая это конкретно означает: "Вправе ли физическое или юридическое лицо заниматься инновационной деятельностью (законы, иные нормативные правовые акты, уровень культуры), обладает ли лицо необходимыми для этого способностями и находится ли его окружение в таком состоянии, что оно действительно стимулирует (мотивирует) инновационную деятельность лица!"

По Шумпетеру так называемые "творческие предприниматели" были единственными носителями инновационной деятельности (в англоязычной литературе говорят чаще всего об "антрепренерстве", а в немецкоязычной — о "предпринимательстве"). В те времена, когда он писал свою книгу "Теория экономического развития" (1911 г.) это была безусловно понятная и целесообразная посылка, когда лишь от самостоятельных предпринимателей можно было ожидать реализации новых идей на рынке. Как предприниматели они были кредитоспособны, чтобы получить те кредиты, в которых они нуждались для реализации своих идей, найма новых работников и т.д.

Следует учесть еще один аспект: от нанятых лишь за оплату труда работников, занятых чаще всего в крупных промышленных предприятиях, вряд ли фактически можно было ожидать новых идей в отношении продуктов и технологий их изготовления. В настоящее время положение изменилось: число крупных промышленных предприятий уменьшилось. Появилось множество мелких и средних предприятий. Они выживают благодаря тому, что их сотрудники имеют высокую квалификацию, хорошо мотивированы и сами "генерируют" новые идеи, которые затем могут быть реализованы при определенных условиях на благо всего предприятия.

Можно было бы сказать, что инновации (или по Шумпетеру — творческое предпринимательство) в пределах предприятия (так называемое "entrepreneurship") приобретают все большее и большее значение. В этой связи в центр внимания попадает вопрос о соразмерной, т.е. до некоторой степени "инновационно оптимальной" организации предприятия. Таким образом, мы дошли до положения, имеющего решающее значение для рассматриваемой темы.

Многие исследования, проведенные в последние годы, все больше и больше указывают на то, что сотрудники капиталистического<sup>6</sup> предприятия оказываются недовольными и демотивированными. Очевидно, они не могут (или могут, но не в полной мере) реализовать свои творческие возможности. Вопреки звучащим по иному

---

<sup>6</sup> Здесь необходимо подчеркнуть, что термин "капиталистический" в данной работе ни при каких обстоятельствах не ограничивается предприятиями, организованными по типу обществ на капиталах. Капиталистическими предприятиями в смысле данной работы являются не только предприятия с организационно-правовой формой ООО (общество с ограниченной ответственностью) или АО (акционерное общество), но и все другие коммерческие организации, т.е. организации, главной целью которых является извлечение прибыли. Эта цель доминирует у них над другими возможными целями. — Прим.авт.

"современным" признаниям доминируют иерархические структуры предприятий, а подчас и авторитарный стиль управления. Некоторые руководители, кажется, испытывают, прямо-таки, страх перед умными сотрудниками, личные качества которых выходят за рамки их и без того высокой квалификации, потому что они, при определенных условиях, видят в них своих конкурентов. В результате этого в проигрыше оказываются не только сотрудники, но и само предприятие, потому что оно утрачивает возможность использовать творческие идеи своих сотрудников. Таким образом, попусту растрачивается огромный инновационный потенциал. Предприятие не развивается, оно стагнирует. Инициативы менеджмента предприятия сводятся к уменьшению издержек, чтобы сохранить его конкурентоспособность. Вместо того, чтобы стремиться к увеличению прибыли концентрацией инициативы на достижение производственного результата и концентрацией соответствующих инноваций в отношении продукта с целью освоения новых рынков сбыта, идут по "проторенному" пути и сводят свои усилия к тому, чтобы уменьшать издержки (при стагнирующих или зачастую даже падающих производственных результатах). Такая односторонняя концентрация внимания на издержках связана, как правило, с высвобождением работников.

Как было показано выше, на многих предприятиях менеджеры испытывают известное недоверие по отношению к своим сотрудникам. Р.-К.Шпренгер описывает это в своей книге "Мифы мотивации" следующим образом: "Климат, олигополизирующий ответственность, а этим самым парализующий инициативу и генерацию идей, где плохие информационные условия, односторонние решения и хозяйничанье клики определяют повестку дня, и где все зарегулировано и (всегда и именно поэтому!) он все мотивирует<sup>7</sup>. "По Шпренгеру "теория подозрения", в которой он формулирует описанные выше зависимости и связи, исходит из того, что люди, в принципе, неохотно выполняют свою работу и поэтому они должны побуждаться к ее выполнению.

Еще хуже обстоят дела из-за того, что консервативная теория менеджмента выводит пессимистический взгляд на людей, который является основой для авторитарной регламентации и/или формирует соблазнительную мотивацию. Шпренгер доказывает, что этот взгляд игнорирует эколого-поведенческие связи и последовательно разрушает внутреннюю мотивацию отдельного человека, т.е. он полагает: "Все мотивировать означает демотивировать".

В этой связи интерес представляет также книга Вернера Тена под названием "Эволюция в мире труда". Тен пытается в этой книге представить значение социальных и организаторских инноваций в экономике и в обществе. Он указывает на структурный кризис в Германии и сравнивает его с первой промышленной революцией 18-го и 19-го столетия. Однако Тен подчеркивает и существенное отличие, которое он видит в значительно возросшей в настоящее время скорости изменений: Ужесточившаяся конкуренция и необходимость ускоренного согласования, организации оптимальных производственных процессов, обеспечения качества, а также новых идей для обновления выпускаемой продукции и технологий требуют, чтобы все способные для этого сотрудники могли включаться в этот процесс генерации идей, их оформления и инноваций<sup>8</sup>. Таким образом, выводы Тена следует понимать как необходимость организационных инноваций. Это означает, что он требует организационных форм, которые лучше, чем традиционные формы предприятий и организаций способствуют тому, чтобы сотрудники были мотивированы, а их потребности (как людей) удовлетворены. В этой связи следовало бы еще раз упомянуть Шумпетера и его теорию инноваций и экономического развития. В самом начале данной статьи мы ограничились тем, что решили рассмотреть лишь два вида исследованных им инноваций. Однако здесь представляется целесообразным указать на то, что Шумпетер

---

<sup>7</sup> Р.-К.Шпренгер. Мифы мотивации. Пути выхода из тупика. 4-е издание. — Франкфурт-на-Майне, Нью-Йорк, 1992, с.42

<sup>8</sup> Вернер Тен. Эволюция в мире труда. Стимулы для социальных и организационных инноваций в экономике и в обществе, Фрибург, 1994, с.95.

наряду с инновациями продукта и технологии называет еще инновации в области организации.

Подведем итоги: быстрые изменения в экономике и в обществе требуют появления организаций или организационных форм, в которых индивиды могли бы развить свои творческие способности и свои собственные идеи воплотить в инновациях. Для этой цели наиболее подходящей формой организации являются производственные кооперативы, потому что они обладают многими чертами, отвечающими названым выше условиям инноваций (слабо или почти неиерархизованная структура, простые коммуникационные пути, равноправное участие в делах предприятия и т.д.

***Приемы решения проблемы преодоления безработицы с помощью производственных кооперативов.*** Производственные кооперативы оказались в настоящее время снова в центре внимания политических дискуссий прежде всего потому, что предпринимаемые до сих пор попытки преодолеть безработицу в рамках традиционной экономической политики не дали успехов. Политика не знает, что предпринять дальше и находится в поиске новых возможностей решения. В этой связи становятся очевидными две цели:

— наемные работники должны взять в свои руки предприятие, которому угрожает конкурсное производство, и благодаря этому сохранить свои рабочие места (см. также работу Делал Атмаки по кооперативу Теретевек Матрай");

— безработные должны посредством самопомощи образовать общее предприятие и благодаря этому создать новые рабочие места.

*Сохранение рабочих мест с помощью производственных кооперативов: наемные работники берут предприятие, которому угрожает конкурсное производство, в свои руки.* Во всех западных промышленно развитых странах имеются примеры передачи персоналу предприятий, которые оказались в кризисных ситуациях. Мотивация персонала — взять в свои руки такое предприятие (как и перспективы такой передачи) в большинстве случаев зависит от соответствующих общих условий в экономике и обществе. К таким условиям не в последнюю очередь относится политическая готовность оказать поддержку. Кроме того, важно иметь развитую сеть консультирования и поддержки, а также располагать определенным уровнем культуры самопомощи и самоуправления. Причем последнее условие нельзя рассматривать в отрыве от первых двух. Однако, если нет готовности к самопомощи (т.е. нет культуры самопомощи), то, естественно, будет трудно поставить на ноги самоуправляемое предприятие, даже если вложить в это дело огромные средства.

Нельзя не заметить, что число переданных персоналу предприятий, как правило, возрастает, когда в экономике наблюдается спад и число безработных увеличивается. С ростом безработицы в семидесятые годы почти во всех восточноевропейских странах участилась передача предприятий персоналу. Большинство таких случаев характерно для Италии. Лишь в промежутке между серединой семидесятых и серединой восьмидесятых ежегодно регистрировалось около 100 успешных передач предприятий персоналу<sup>9</sup>. Эти передачи предприятий ввиду ужесточения экономического кризиса можно рассматривать в качестве "оборонительного оружия" для сохранения (в первую очередь) рабочих мест. Наряду с этим было бы вполне уместно использовать производственную кооперацию для создания "истинно" новых предприятий, а производственные кооперативы рассматривать в качестве "наступательного оружия" для создания рабочих мест.

Это движение было положительно воспринято и союзами кооперативов, которые, в свою очередь, пользовались известными благами, если передача предприятий проходила успешно.

Как и во Франции, экономика на принципе самоуправления в Италии демонстрирует (наряду с публичным и частным сектором) третий самостоятельный и признанный (в т.ч. и государством) сектор. При этом кооперативные союзы всегда играли большую роль. Они

<sup>9</sup> Р. Дум. Передача предприятий персоналу. Взгляд на наших европейских соседей. В кн.: Гизела Нотц, К.-Д.Х (изд.). Самоуправление в экономике, Кельн, 1991, с.216-236

создали разветвленную сеть служб по консультированию и поддержке не только для уже функционирующих кооперативов, но и для таких, которые находятся еще в стадии образования. Консультирование прежде всего осуществляется по финансовым вопросам, в частности, по вопросам получения финансовой помощи через свою банковскую систему, поручительство и т.д. Кроме того, союзы кооперативов располагают специальными юридическими службами, ведущими консультирование по правовым вопросам. Они имеют также образовательные учреждения, осуществляющие повышение квалификации и профессиональную подготовку по вопросам кооперативного строительства. Со своей очень дифференцированной инфраструктурой они всегда словом и делом готовы помогать персоналу, решившему взять предприятие в свои руки.

Передача предприятий персоналу в Италии всегда поддерживалась политическими партиями, профсоюзами и органами местного самоуправления. Следует вкратце остановиться на роли, которую играют в этой связи профсоюзы. Их роль двояка: во-первых, они берут на себя в начальной стадии процесса передачи консультирование персонала по вопросам отношений с бывшим работодателем, а во-вторых

— они позднее выступают в качестве посредников в отношениях с политическими структурами, например, с органами местного самоуправления<sup>10</sup>.

Во Франции в период времени между 1981-1983 гг. зарегистрировано почти 300 случаев передачи предприятий персоналу. Перед лицом нарастающей безработицы уже с 1978 г. этот процесс играет большую роль в деле сохранения и приобретения рабочих мест. Преобразованию традиционных фирм в кооперативы способствовали предусмотренные законом льготы, начиная с 1978 г. Наряду с этими льготами по закону, которые по существу представляют собой косвенную поддержку путем улучшения общих условий, местные органы самоуправления были уполномочены представлять кооперативам прямые финансовые субсидии. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что ситуацию с производственными кооперативами во Франции можно лишь условно сравнивать с ситуациями в других странах. Ее можно вообще принять за образец, потому что во Франции положение на самом деле особое — группа кооперативов в целом относится к крупному сектору экономики, который обозначают как "Economic Sociale", включающему наряду с кооперативами еще и объединения на основе взаимности, а также союзы с правом хозяйственной деятельности. При таком слиянии трех названных организационных форм во Франции создан как бы самостоятельный "третий сектор" между государственным сектором на одной стороне и чисто частным сектором на другой. Этот третий сектор можно было бы назвать сектором "солидарной экономики"<sup>11</sup>. Ничего подобного в Германии мы не имеем.

Немецкие кооперативы, которые в традициях Германа Шульце-Делитцша ориентированы преимущественно в направлении либеральной экономики, в большинстве своем противятся постановке общеэкономических или более высоких по рангу общественно-политических целей. Они хотят сконцентрировать свою деятельность лишь на чисто экономической поддержке своих членов. В этой связи исключение составляют большинство самоуправляемых предприятий в секторе альтернативной экономики. Впрочем, как правило, эти предприятия вовсе не являются "зарегистрированными кооперативами" в смысле Закона ФРГ "О кооперативах". Скорее всего, их можно отнести к кооперативам лишь с точки зрения экономики.

*Создание рабочих мест с помощью производственных кооперативов: безработные посредством самопомощи создают собственное предприятие и находят новый путь выхода из безработицы.* Этот прием преодоления безработицы можно показать на примере Англии. Новое движение по созданию производственных кооперативов в Англии возникло уже в пятидесятых годах. Его интеллектуальной основой были идеи Роберта Оуэна. Это новое

<sup>10</sup> С.Герарди. Worker Take-Overs: The Italian Experience, in Rob Paton (ed.): Analysis of the Experiences and Problems Encountered by Worker Take-Overs of Companies in Difficulty or Bankrupt, Luxemburg, 1987, с.177.

<sup>11</sup> См., например, Х.-Х.Мюнкнер. Economic Sociale с точки зрения Германии (Марбургские доклады по кооперативному строительству, № 30), Марбург, 1995 (здесь: предисловие Ф.Бойтина, с.1).

движение ставило целью сохранить и создать рабочие места. Его высший принцип состоял в том, чтобы фактор производства "труд" сработался с фактором производства "капитал", а не наоборот<sup>12</sup>. Такого рода новые производственные кооперативы отличаются от традиционных кооперативов тем, что они подлежат контролю только занятыми в них лицами и стремятся не принимать в члены никого из посторонних. С середины восьмидесятых годов число таких кооперативов постоянно растет, потому что они (из соображений политики занятости) поддерживаются также и государством. Видимо, так называемый "тэтчеризм" также не сумел устранить проблему безработицы.

Различают три типа производственных кооперативов в Англии. К первому типу относятся так называемые "переданные персоналу кооперативы" ("endowed cooperatives"). Здесь речь идет о "внутреннем" процессе преобразования, в ходе которого сотрудники предприятия становились членами кооператива. Предприятия, в которых практиковалась (и практикуется) эта модель, не являлись (и не являются) лишь такими, которым угрожало конкурсное производство. Напротив, предприятия, как правило, функционировали нормально и не имели особых хозяйственных проблем, например, "Scott Bader Commonwealth Ltd"<sup>13</sup>.

Ко второму типу относятся так называемые "спасенные кооперативы" (Phoenix cooperatives). Это кооперативы (подобные тем, что уже были описаны в примере с Италией), которые своему возникновению обязаны попытке персонала спасти свое предприятие, которому угрожает конкурсное производство, а этим самым сохранить свои рабочие места.

Производственные кооперативы первых двух типов составляют около 8% всех производственных кооперативов в Англии.

Большую часть составляют производственные кооперативы третьего типа, так называемые "вновь созданные кооперативы" (New-start — Cooperatives). Чаще всего это мелкие кооперативы, имеющие не более 8 членов. Так как эти члены в большинстве случаев не являются богачами, то единственным "капиталом" такого кооператива оказывается рабочая сила его членов. Большинство этих кооперативов работает в нишах локальных рынков. Это означает, что они своими нишами рынков владеют. Как правило, это сферы экономики, не представляющие интереса для крупных предприятий, например, сфера услуг (большинство социальных услуг) и розничная торговля (производство и сбыт продовольствия, чаще всего натуральных продуктов, а также печатное и издательское дело).

Эти кооперативы, как и самоуправляющиеся альтернативные предприятия в Германии, возникли из неформального движения шестидесятых и семидесятых годов. С целью создания новых рабочих мест, кооперативы предпочитают альтернативный стиль деятельности и альтернативные формы труда. При этом демократическое самоуправление, самоопределенные по смыслу формы труда и его содержание имеют большое значение.

Критериям "социальной рациональности" отдается приоритет перед чисто экономическим расчетом производственного результата. Это означает, что на передний план в качестве цели производства выдвигается не максимизация прибыли, а удовлетворение социальных потребностей при одновременном обеспечении социального воспроизводства членов<sup>14</sup>. Эти инициативы в Германии исходят, прежде всего, от групп самопомощи безработных, от социальных и политических групп самопомощи (см. также в этой связи работу Делал Атмаки о производственном кооперативе "Центр здоровья женщин на Нойхофштрассе").

Следует привести еще пример налогово-правовой поддержки создания или сохранения рабочих мест с помощью кооперативов. В Италии особыми налоговыми

<sup>12</sup> К.Поггерман. Кооперативы в Англии, Мюнстер, 1990.

<sup>13</sup> Э.Бадер перенес в 1951 г. 90% доли капитала своей фирмы в Company Limited by Guarantee, die Scott Bader Commonwealth Ltd. Die Common Ownership Movement, которая вошла в приказ Common Ownership Actes от 1976 г., возникла на основании этой инициативы. См. также К.Поггерман, цитировано выше.

<sup>14</sup> М.Фундер, Й.Бергер Самоуправляющиеся предприятия в рыночной экономике, Билефельд, 1986, а также Р.Дум в кн. Гизела Нотц цитировано выше.



льготами пользуются именно те кооперативы, которые служат целям создания или сохранения рабочих мест. В этом усматривается социальная цель, которой в конце концов отдаются более высокие приоритеты, чем цели увеличения оплаты труда и доходов. Таким образом, совершенно сознательно осуществляется поворот против возможной тенденции перехода к так называемым "закрытым предприятиям (closed shop), которые могли бы служить лицам, уже имеющим надежное рабочее место, но из эгоистических соображений препятствующим "притоку" новых членов и/или наемных работников.

В качестве критерия для оценки положительного эффекта политики занятости, реализуемой кооперативами в Италии, используется доля расходов на оплату труда (зарплата и оклады) в общих производственных расходах. Предполагается, что чем выше эта доля, тем более трудоинтенсивным является предприятие (в нашем случае — кооператив), а этим самым и ожидаемый эффект политики занятости. Например, от уплаты налога на корпорации и подоходного налога полностью освобождаются лишь те кооперативы, в которых доля расходов на оплату труда членов составляет более 60% общих производственных расходов. Если доля расходов на оплату труда оказывается в пределах 40-60% общих производственных расходов, то налоговые льготы предоставляются только наполовину. Следует еще упомянуть, что налоговыми льготами пользуются не только производственные кооперативы. Налоговая льгота в виде 25% скидки по налогу на корпорации и подоходному налогу предоставляется всем кооперативам, тогда как предприятия других организационно-правовых форм такой льготой не пользуются<sup>15</sup>.

Оплата труда осуществляется, как правило, в соответствии с тарифными договорами по отраслям, заключенными с участием соответствующих профсоюзов. Благодаря этому устанавливается нижний предел оплаты труда (своего рода минимальная заработная плата). Однако имеется ограничение и на оплату сверху. Например, прибыль не должна распределяться между членами и наемными работниками в форме повышения оплаты их труда, а должна оставаться кооперативу или может использоваться только на обеспечение занятости новых сотрудников.

Условием доступа ко всем видам поддержки является так называемые "оговорки взаимности" (Mutualitatsklauseln), которые восходят еще к закону о кооперативах от 1947 г. В соответствии с этими оговорками кооперативы обязаны в своих уставах сформулировать правила, что они:

- отказываются от распределения дивидендов на оплаченные паи, которые превышают установленный законом размер ставки (5%);
- не вправе распределять между членами резервные фонды кооператива ни во время его функционирования, ни в случае его ликвидации;
- вправе в случае ликвидации кооператива использовать резервы только для кооперативных целей.

Можно сделать вывод, что государство в Италии на основе этих предусмотренных законом мероприятий содействовало тому, что для функционирования производственных кооперативов были созданы более благоприятные общие условия, которые можно было использовать для создания и сохранения рабочих мест.

**Заключительные положения.** На создание производственных кооперативов в семидесятые годы этого столетия большое влияние оказали две причины, не утратившие своего значения до настоящего времени:

- "изменение ценностей", изменение сознания в обществе в отношении понижения оплаты труда;
- увеличивающаяся безработица и невозможность ее преодоления в рамках традиционной экономической политики.

---

<sup>15</sup> Цитировано по Д.Ханш. Итальянские кооперативы в социальной сфере и в сфере услуг (рукопись: Доклад на конференции по проблеме "Экономика снизу" в Потсдаме, состоявшейся 21-23 февраля 1997 г.)

Все больше и больше людей, столкнувшихся с проблемой безработицы, теряют надежду найти на рынке труда "нормальное" рабочее место, за счет которого они могли бы самостоятельно себя прокормить.

Что касается изменения сознания, то все чаще и чаще люди ориентируются на гуманные ценности коммуникации и самовыражения и поэтому они отходят от доминанты чисто экономических ценностей, таких как владение имуществом и его приобретение. Причина этой переориентации кроется, во-первых, в субъективной фрустрации, которая обусловлена негуманным трудом в промышленности и в сфере управления (определенная чужой волей и в чужом интересе, носящая монотонный характер и иерархически организованная работа), а во-вторых — в объективном обнаружении, преимущественно молодыми людьми, противоречия между социальными и экологическими границами основ жизни человека и односторонней экономизацией всех сфер жизни. (В этом отношении рекомендуется прочесть работу Делал Атмаки о социальных функциях производственных кооперативов).

Хотя производственным кооперативам (альтернативным предприятиям) во времена таких общественных и экономических кризисов правительства соответствующих стран часто передают своего рода функции амортизаторов или демпферов<sup>16</sup> они доказали, что представляют собой не только формы выживания в условиях экономической нужды, исчезающие сразу при подъеме экономики, но и жизнеспособные альтернативные решения по отношению к предприятиям, основной целью которых является извлечение прибыли (так называемые "коммерческие организации" в соответствии с Гражданским кодексом РФ. — Прим. пер.).

С позиций экономической эффективности их показатели не обязательно всегда и однозначно хуже сравнимых по величине и основанных на наемном труде показателей коммерческих организаций. Однако производственные кооперативы могли, естественно, развиваться лучше, если их окружение способствовало этому, т.е. обеспечивало им благоприятные условия. Здесь имеется в виду (как в Италии), что они поддерживаются также профсоюзами, союзами кооперативов и органами местного самоуправления.

Это безусловно необходимо, потому что перечисленные организации должны быть заинтересованы в том, чтобы люди имели рабочие места и не исключались бы из экономической и социальной жизни, т.е. не выбрасывались бы на обочину общества. Материальные и нематериальные издержки от безработицы и маргинализации людей намного выше для экономики, общества и государства, чем издержки на создание благоприятного климата для функционирования таких организаций. Следует переосмыслить соответствующие общие правовые условия, налоговые аспекты поддержки (льготы), возможности прямой финансовой помощи и т.д.

Прежде всего необходимо учитывать, что в настоящее время государство абсолютно перегружено социальной сферой общества. Социальные издержки доминирующей экономизации отрицательно сказываются на экономике и обществе. В том, что (по меньшей мере) обостряют проблему безработицы или даже ее вызывают. Выше было обстоятельно показано, что такая причина безработицы имеет место в случае, если приходится констатировать демотивацию работников вследствие обращения с ними как с обыкновенным фактором производства в сфере труда и отстранения от процессов инновации. Эти явления сдерживают экономическое развитие и тормозят создание новых рабочих мест.

Именно производственные кооперативы могут оказаться той организационно-правовой формой хозяйствования, которая позволит даже отказаться от определенной части дохода в пользу иного, более предпочтительного образа жизни.

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ КАК ФОРМА МАЛОГО**

---

<sup>16</sup> Б.Флигер "Производственные кооперативы или бег с препятствиями к самоуправлению". - Мюнхен, 1984

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ГДЕ И КАК НАЙТИ СРЕДСТВА ДЛЯ ИХ РАЗВИТИЯ - Шушкевич Ю.А., начальник отдела международных проектов Минсельхозпрода РФ**

Общеизвестно, что в современной рыночной экономике малый бизнес играет исключительно содержательную и стабилизирующую роль. Значение предприятий малого бизнеса определяется высокой степенью их устойчивости, гибкостью, восприимчивостью к неожиданным колебаниям конъюнктуры, а также относительно небольшими объемами средств, необходимыми для их развития или полномасштабной структурной перестройки, реализации новых технологических и организационных схем. В полной мере это относится и к производственным кооперативам, которые согласно закона 1996 г. являются коммерческими организациями.

Исследования последних десятилетий убедительно показали, что обширный, устойчивый и мощный в своей совокупности "малый сектор" является необходимым условием существования крупных промышленных и финансово-промышленных объединений. В странах Запада именно малые предприятия являются производителями технологически сложных и трудоемких комплектующих, малосерийных и уникальных продуктов и изделий (в том числе даже для авиакосмической техники), обеспечивают обширный сектор функционирования финансовой и кредитной систем, способствуют успешному решению социальных проблем своих государств.

В более узком аспекте, связанном с деятельностью финансовых институтов, малый бизнес также представлен достаточно широко. Несмотря на то, что кредитные риски, устанавливаемые международными банками для этой категории предприятий несколько выше, чем для более крупных корпоративных клиентов, работа с "малым сектором" экономики оказывается весьма плодотворной. Можно констатировать, что более высокие риски по "корпоративной надежности" вполне эффективно компенсируются лучшей надежностью проектов малого бизнеса в плане менеджмента, сбыта и возможностей использования специфических внутренних резервов.

К сожалению, в современной российской экономике малый бизнес так до сих пор не занял подобающего места. Явившись в свое время локомотивом рыночных реформ, определив во многом направление политического реформирования общества, после шести лет радикальных преобразований этот сектор пребывает как бы вне сферы интересов как государства, так и во все большей степени принимающих на себя общественные функции финансово-промышленных институтов.

Конечно, сложившееся положение во многом объясняется сильнейшим экономическим кризисом, коллапсом целых отраслей, регионов и социальных групп. В таких условиях "выживание сильнейших" во многом связано не с реальной экономической эффективностью, а с возможностями реализации разного рода монопольных эффектов, использования личных связей для приобретения преференций, льгот и т.д. В борьбе за указанные ресурсы выживания верх одерживают, вполне естественно, крупнейшие предприятия, банки и финансово-промышленные группы. Однако результатом подобной "крупной игры" являются не только продолжающаяся стагнация крупного производства, но и стагнация всех других видов "белого" бизнеса, включая малый.

Когда почти год назад британские экономисты, а вслед за ними эксперты российского правительства отметили рост объемов потребления электроэнергии, свидетельствующий как бы о начале "выздоровления" экономики на фоне продолжающегося снижения основных статистических показателей, стало ясно, что весь прирост происходит "в тени".

Иными словами, малый бизнес, поставленный в заведомо неравные условия открытой и честной игры, реализует свой созидательный потенциал в секторе теневой экономики. С одной стороны, конечно, это положительный факт, однако с другой в том мало что хорошего ни для общества, ни для людей, вынужденных реализовывать свою энергию и знания за гранью закона.

Примечательно, что одним из положительных моментов зарубежной помощи, оказывавшейся России в первые годы реформ было подчеркнуто высокое внимание именно к сфере малого бизнеса. Прагматизм наших зарубежных доноров здесь, возможно, если и не был связан с намерением вывести экономику России на новые рубежи, однако уж точно с желанием помочь созданию среднего класса собственников и профессионалов, гарантировавшего бы страну от политических потрясений.

Анализ ситуации, складывающийся с развитием и поддержкой малого бизнеса, все больше вызывает из памяти известный лозунг "Спасение утопающих — дело рук самих утопающих". К сожалению, реальность именно такова, что без деятельной и активной работы самих руководителей малого бизнеса ни государственной, ни зарубежной помощи или поддержки им не поступит.

Однако так ли уже плачевны перспективы небольших предприятий, фирм, кооперативов по отстаиванию своего места под солнцем? Ведь в их распоряжении часто находится уникальный технологический, операционный, интеллектуальный и, как ни странно, материальный капитал. Грамотное использование имеющихся ресурсов позволяет, при известной последовательности и профессиональных действиях, добиваться высоких и устойчивых положительных результатов.

В данной статье, описывая возможности взаимодействия малого бизнеса с внешним "большим" миром, мы не будем рассматривать теорию и практику построения неформальных связей, реализации каких-либо эксклюзивных прав или заказов, что, как известно, дано не каждому. Гораздо важнее включение людей в формальные и открытые системы, позволяющие претендовать и добиваться получения внешних ресурсов в режиме честной конкуренции.

Важнейшей из таких систем в современной экономике является банковская сфера, если ее средства не имеют гарантированных высокодоходных вложений вне сферы производства, а вынуждены искать возможность приращения среди тех, кто реально создает вновь созданную стоимость. Сейчас есть все основания полагать, что российские банки постепенно движутся именно в этом направлении.

В данном аспекте малый и средний бизнес становится достаточно привлекательной сферой вложения средств. Не вдаваясь в подробности, назову лишь несколько причин, создающих ему приоритетность по отношению к крупным промышленным и торговым компаниям:

— большинство крупных и действительно эффективно работающих предприятий уже имеют "свой банк" и закрыты для остальных;

— в условиях экономического спада крупные производства не всегда могут использовать так называемый "эффект масштаба", поэтому их инвестиционные и кредитные проекты малого бизнеса оказываются более эффективными благодаря минимизации общезаводских и накладных затрат;

— крупные предприятия вынуждены нести бремя неэффективной и часто из лишней инфраструктуры и затрат по социальной сфере;

— руководители крупных предприятий, ответственные за судьбу своих трудовых коллективов и несущие груз формальных и неформальных обязательств перед органами власти, оказываются менее динамичными и восприимчивыми к новым технологическим и инвестиционным решениям, чем их коллеги из малого бизнеса.

Таким образом, у предприятий малого и среднего бизнеса имеется реальная возможность выйти на равноправное конструктивное сотрудничество с банковскими институтами. Весь вопрос в том, в каких формах и каким образом это сотрудничество возможно реализовать.

Не претендуя на полноту, дадим краткий перечень российских и международных финансовых институтов, имеющих возможность работы с предприятиями малого и среднего бизнеса, в том числе и с производственными кооперативами, источники возможных инвестиций и основные требования, предъявляемые к клиентам (табл. 1).

Как видно из представленных сведений о финансовых институтах — возможных партнерах малого бизнеса, у потенциального получателя кредитов или инвестиций существует достаточно широкий выбор. К сожалению, очень часто предприниматель, столкнувшись с первой неудачей при общении с банкиром или иным сотрудником финансового учреждения, утрачивает интерес и надежду на результативное сотрудничество. Как показывает опыт, предприниматель здесь совершает следующие наиболее распространенные ошибки:

- отсутствует проработанный и профессионально составленный бизнес-план;

- бизнес-план часто подменяется простым проектным предложением на 2-3 страницах;

- для проектов, обеспечение которых связано с текущей деятельностью предприятия, отсутствуют результаты общего или инвестиционного аудита (часто по причине наличия "теневой" составляющей, которую следует минимизировать при работе с финансовыми донорами);

- слабо проработана техническая сторона проекта (отсутствуют ТЭО, согласованные технические условия и т.д.);

- отсутствуют профессионально оформленные предложения и заказы на оборудование, в особенности на импортное.

Наконец серьезную негативную роль при подготовке и продвижении проекта играет неготовность предпринимателя нести издержки, связанные с подготовкой проектной документации, осуществлением аудита, экспертизы и т.д. Часто отсутствует и готовность идти на значительные затраты времени, необходимого для работы экспертов и приглашаемых инвесторами специалистов. Здесь, возможно, срабатывает инерция аналогии с порядком принятия решений в "теневом" секторе, который отличается не только оперативностью, но, часто и бездокументарностью. Напротив, при сотрудничестве с открытыми финансовыми институтами, особенно с западными, объем необходимой юридической работы может оказаться весьма большим. Однако понесенные затраты окупаются не только полученными в итоге кредитными и инвестиционными ресурсами, но и опытом, который в следующий раз позволит намного сократить этот путь (см. в качестве примера приложение).

На этом пути российского предпринимателя может утешать и то обстоятельство, что в западной экономической системе затраты на подготовку, экспертизу и реализацию проектов могут достигать 5-10% от их стоимости, что только общий аудит среднего по размерам предприятия обходится в 25-40 тыс. долларов.

Таблица 1

Название банка/фонда	Источник средств	Основные требования
Европейский банк реконструкции и развития — сеть фондов по поддержке малого бизнеса (Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Томск, Тула, Самара, Кемерово, Ростов-на-Дону, Смоленск)	Собственные средства ЕБРР и средства стран-доноров Европейского Союза	Проект должен отличаться "максимальной рыночностью", реализовывать принципиально новые технологии, методы работы, продукцию или услуги. Необходим продолжительный опыт работы предпринимателя именно в данном секторе рынка. Наличие профессионального западного партнера очень желательно. Все инвестиции осуществляются в уставной капитал при сохранении контрольного пакета за российским партнером. По истечении срока окупаемости инвестор продает свою долю в предприятии с преимущественным правом российского партнера по ее приобретению
Европейский банк реконструкции и развития — программа микрокредитов (от 100 до 50.000 долларов). Партнеры с российской стороны — Автовазбанк, Мосбизнесбанк, Банк Петровский (С.Петербург)	Средства ЕБРР и собственные средства банков	Наличие ясных перспектив для развития бизнеса, достаточного опыта работы в предпринимательской сфере и минимального залогового обеспечения. Финансирование предоставляется в форме кредитов
Российские банки — участники программы "Развитие финансовых институтов"	Средства кредитной линии ЕБРР и Всемирного банка	Отбор для инвестиционных проектов осуществляется российскими банками самостоятельно, исходя из рекомендованных им международных критериев проектного финансирования. Инвестиции предоставляются в форме долгосрочных кредитов, номинированных в СКВ. Основное преимущество последних — относительно низкая процентная ставка, жестко привязанная к международным котировкам финансового рынка
Инвестиционный фонд СИТА — Россия	Собственные средства фонда	Инвестиции в уставной капитал и кредиты для реализации инвестиционных проектов, желательно с участием партнеров из США или Канады (капитал, оборудование, закупки товаров)
Техническая помощь Правительства США	Техническая помощь США	Организации, уполномоченные Правительством США на осуществление программ технической помощи, имеют возможность предоставлять кредиты или инвестировать в уставной капитал предприятий (до 200-300 тыс.долларов), работающих в сфере одного из приоритетных направлений техпомощи (питание детей, ядерная безопасность, охрана окружающей среды и т.д.)
Сбербанк России	Собственные средства плюс средства кредитной линии ЕБРР	Кредитование относительно быстро окупаемых проектов с достаточным залоговым обеспечением
Инкомбанк	Собственные средства плюс средства кредитной линии ЕБРР	Кредитование проектов с быстрыми и средними сроками окупаемости и достаточным залоговым обеспечением
Международный агропромышленный фонд	Собственные средства	Предоставление ликвидных банковских гарантий под инвестиционные проекты, связанные с сельским хозяйством и пищевой переработкой. Стоимость гарантируемых инвестиций — от 200 тыс. долларов США. Требуется поддержка проекта со стороны местной администрации и адекватное залоговое обеспечение

Программа складского кредитования	Средства компании "Каргилл", банк ABN AMRO (Голландия) и ДР-	Реализация широко распространенной в странах Запада схемы гарантирования товарного кредита залогом специально сертифицированного товара. Сертификационные документы ("складские расписки") выпускаются компаниями, имеющими в этой сфере мировой авторитет (например, SGS Швейцария)
Столичный Банк Сбережений — Агропромбанк	Собственные средства, бюджетные ресурсы	Программа льготного кредитования крестьянских (фермерских) хозяйств. Фактор льготы связан с низкой процентной ставкой, в то время как заемщик должен представить четкий план работы и адекватное залоговое обеспечение
Государственная инвестиционная программа	Средства государственного бюджета РФ, выделяемые Министерством финансов РФ через уполномоченные банки	Предоставление льготных (1/4 учетной ставки ЦБ) долгосрочных инвестиционных кредитов или участие в уставном капитале российских предприятий, победивших на инвестиционном конкурсе, проводимом Министерством экономики. Нет формальных ограничений по размеру инвестиционного проекта, имеются прецеденты победы на конкурсе проектов среднего бизнеса

В финансовом мире действует интересный принцип, известный как ответ на вопрос "Легко ли заработать миллион?" (долларов, разумеется). Ответ гласит, что, конечно же, легко — если у тебя уже один миллион имеется. Иными словами, трудно подняться, встать на ноги. Однако если это удалось, то дальнейшее развитие количественно оказывается не таким уж и сложным. Исходя из этого, не следует переоценивать первоначальные затраты сил и средств. Ведь первый успешный опыт сотрудничества с кредитором или инвестором становится великолепной кредитной карточкой, радикально облегчающей решение проблем собственного развития через временное использование внешних финансовых ресурсов — т.е. через те самые кредиты и инвестиции. С предприятием, умеющим зарабатывать и возвращать, сотрудничают активно и охотно. Вот почему все расходы по подготовке проекта, включая личное время предпринимателя, должны расцениваться как важное и перспективное вложение собственного капитала.

Здесь можно пожелать, помимо удачи и терпения, чтобы на пути каждого разумного и эффективного проекта производственного кооператива встречались бы настоящие профессионалы.

### ***Приложение***

#### **КАК ГОТОВИТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

Предварительная информация о проекте, предлагаемом для рассмотрения Проектной Инвестиционной Группе (РПУ) Европейского Банка Реконструкции и Развития, должна содержать следующее.

#### **I. Инициатор проекта**

1. Название, адрес, специалисты для кон тактов.
2. Учредители и форма собственности, срок деятельности, некоторые подробности.
3. Количество сотрудников, их квалификация и опыт.
4. Род деятельности, выпускаемая продукция (услуги), годовой оборот.
5. Экспорт и/или импорт.
6. Капитал и задолженность российского партнера, структура капитала (основные и оборотные средства и т.д.).
7. Обоснование целесообразности инвестиций в проект.
8. Связи с зарубежными партнерами, компаниями или банками (некоторые подробности).

#### **II. Зарубежный партнер (партнеры)**

1. Название и адрес (если партнер определен, то приложите соответствующую документацию).
2. Ожидаемое участие:
  - общее управление;
  - техническое содействие, обучение, внедрение новой технологии, НИР;
  - поставки оборудования;
  - финансовое участие.

#### **III. Проект/совместный проект**

##### *Проект и производство*

1. Предпосылки и краткое описание типа (новое строительство или реконструкция).
2. Вид продукции и предполагаемые объемы.
3. Средне- и долгосрочная инвестиционная стратегия.

##### *Технология и ресурсы*

1. Краткое описание технологии.
2. Возможные поставщики оборудования.
3. Сырье, местное/импорт.
4. Наличие трудовых ресурсов и инфра структура.



### *Инвестиционный бюджет*

1. Этапы инвестиций и сметная стоимость (в рублях и СКВ), по статьям:

- отвод земель;
- здания и сооружения;
- инфраструктура;
- производственное оборудование;
- техника.

2. Первоначальные затраты.

3. Необходимые оборотные средства.

### *Управление и маркетинг*

1. Предполагаемая организация управления и необходимая помощь (в управлении, производстве, организации маркетинга, финансов и т.д.).

2. Предполагаемый рынок реализации продукции (местный, региональный, общенациональный). Экспортные возможности продукции.

3. Планируемый объем продаж, цены и ожидаемая доля рынка.

4. Пути распределения.

5. Конкуренты, количество, названия, объемы реализации и доля рынка.

6. Цены на аналогичную продукцию.

7. Импорт, возможность замещения.

### *Структура финансирования*

1. Участники:

- вклад Российского и инвестиционного партнеров;
- участие финансовых институтов (инвестиции в капитал или займы).

2. Финансирование со стороны ЕБРР:

- заем;
- уставный капитал;
- вместе.

3. Планируемая финансовая организация, данные по рентабельности и возврату инвестиций.

4. Риски и факторы, влияющие на прибыльность.

## IV. Обеспечение проекта

1. Инвестиционный климат: льготы и другая поддержка проекта.

2. Ожидаемый вклад проекта в развитие экономики.

3. Взаимодействие с государственными, региональными, правительственными программами и органами.

4. Правовые и налоговые условия реализации проекта.

## V. Другие факторы

1. Государственная поддержка, одобрение планируемых инвестиций.

2. Существующая документация и отчеты по проекту.

3. Основные участники проекта и ключевые контакты.

4. Наличие ТЭО по аналогичным проектам.

5. Предполагаемый график подготовки и реализации проекта.

***ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ И БАНКИ - Гутман М.Б.,  
заместитель Президента фонда поддержки законодательных  
инициатив предпринимательства***

**Где деньги лежат.** Сегодняшняя ситуация характеризуется у большинства производственных кооперативов хроническим недостатком оборотных средств, отсутствием каких-либо фондов для нормального развития или воспроизводства.

Опыт показывает, что работа производственного кооператива "по правилам" позволяет резко снизить его налогооблагаемую базу, давая хороший источник для серьезных капиталовложений.

Конечно, это не единственный способ добывания денег, хотя и самый, пожалуй, дешевый.

Существует много способов привлечения капитала для ведения хозяйственной деятельности производственного кооператива. Применение того или иного способа привлечения капитала в большой степени зависит, во-первых, от целей, которыми руководствуется принимающий решение орган кооператива, во-вторых, от состояния кредитного портфеля производственного кооператива, в-третьих, от производственной специфики кооперативов и величины его активов, и, в-четвертых, от количества и "мощности" его членов.

Последнее обстоятельство, т.е. какими собственными средствами располагают члены кооператива, часто не учитывается при планировании его работы, а оно, будучи одним из "китов", на которых строится кооперативная конструкция, подчас позволяет находить решения, не доступные другим организационно-правовым формам.

Любой производственный кооператив всегда решает две важные финансовые задачи: одна — как пополнить оборотные средства, и вторая — найти силы на развитие или приобретение основных фондов.

Внешне эти задачи отличаются друг от друга только временем, на которое привлекаются средства. На самом деле это принципиальные различия, они определяют характер и условия взаимоотношений кредиторов и заемщика.

Из всех возможных способов привлечения капитала мы рассмотрим взаимоотношения, которые складываются (или должны быть построены) между производственным кооперативом и банком, т.е. обсудим возможности получения кредита в банке.

**Перед входом в банк.** Обращаясь за кредитом, нужно постараться взглянуть на свой кооператив и свой бизнес глазами банкира.

*Нам действительно нужен кредит?*

Первое, что мы должны помнить, кредит нужно брать не только, когда у производственного кооператива нет денег, а, в основном, тогда, когда они у него есть.

Второе, что нам необходимо знать — кредит брать выгодно.

Третье, что следует четко представлять — цель, на которую делается заявка на кредит.

Собираясь в банк, будем действовать согласно поговорке "людей (иначе, банк) посмотреть и себя (т.е. производственный кооператив) показать".

Начнем с производственного кооператива. Ведь от того, как мы (т.е. производственный кооператив) будем выглядеть, во многом будет складываться и результат: преувеличим свой имидж и возможности — обязательно разберутся и денег не дадут; будем "прибедняться" — итог встречи с банком получится ниже желаемого.

*Как мы выглядим?*

Прежде всего необходимо подготовить к показу "одежку" производственного кооператива. Для этого посмотрим (мы договорились, что глазами банкира) на деловую репутацию производственного кооператива, его денежный поток, наличие и возможности предоставления дополнительного обеспечения и долю собственного капитала, вкладываемого кооперативом в предполагаемое дело.

*Деловая репутация.*

Деловая репутация является ключевым элементом, когда производственный кооператив обращается за ссудой в банк. Конечно, деловая репутация является

субъективным и "мягким" критерием при принятии банком решения. Тем не менее, банк должен кооперативу доверять, иначе он предпочтет не рисковать.

И все-таки, существует характеристика, поддающаяся объективной оценке и потому всегда рассматриваемая банком — это прошлая репутация кооператива как должника. Разумеется, здесь не должно быть переоценки возможностей этого показателя, низкий кредитный рейтинг может стать препятствием для бизнеса, имеющего хорошие потенциальные возможности; с другой стороны, хорошая кредитная история может мало значить для будущих целей направления кредитных ресурсов.

В конце концов, банк просто должен убедиться, что перспективы у бизнеса хорошие, что производственный кооператив честно проинформировал о своем положении и собирается это делать в будущем, что он располагает возможностями успешного управления бизнесом, что круг его покупателей и продавцов также уважаем и организован таким образом, чтобы исключить критические ситуации в случае невыполнения кем-либо из них своих обязательств. Это тем более важно, что у банков пока нет специальной технологии работы с производственными кооперативами.

Кооперативы, работающие, например, в сфере строительства и ремонта жилья, дорог и т.п., научной деятельности, имеющие небольшие по размеру основные фонды, кооперативы по производству товаров народного потребления, кооперативы, работающие в сфере общественного питания и другие смогут найти свою кредитную нишу, если найдут подтверждения своей состоятельности и захотят предоставить банку необходимые доказательства. С учетом специфики каждого производственного кооператива эта работа носит индивидуальный характер, так как общей методики не существует.

#### *Денежный поток.*

Управление финансовыми ресурсами требует от руководства производственного кооператива высокой квалификации, перспективного видения и планирования, особенно по мере расширения и усложнения хозяйственной деятельности.

Балансы и счета доходов и расходов большинство производственных кооперативов составляют таким образом, чтобы "спрятать" всю полученную прибыль или даже показать убытки. Наверное, это позволяет "сэкономить" на налогах. Однако банк вряд ли поверит, что производственный кооператив сможет выполнить свои обязательства по кредиту, да, впрочем, о каком выполнении обязательств может идти речь при таком управлении кооперативом, если вся работа направлена на распределение полученного дохода.

Это простой пример нерационального управления финансовыми ресурсами руководством производственного кооператива.

Банку необходимо убедиться в том, что поток денежных средств (наличный и безналичный) будет достаточным, чтобы обеспечить обслуживание долга на протяжении всего срока кредита. Для большинства ссуд проценты подлежат выплате ежемесячно, начиная, как правило, с первого месяца и основная сумма также, чаще всего, должна погашаться с первого месяца. В некоторых случаях платежи основной суммы могут быть отсрочены.

Эффективное прогнозирование денежного потока требует здравых суждений и интуиции. Руководству производственного кооператива следует составлять такой прогноз денежного потока с оглядкой на нормы и стандарты, сложившиеся естественным образом в его деятельности, и давать объяснения, если в плане предусматривается отклонение от них.

Банк будет удовлетворен, если дела кооператива ведут успешно, что у него имеется достаточно средств для обслуживания долга, покрытия других обязательств, связанных с его работой, и при этом должны оставаться ресурсы для создания резерва на случай непредвиденных обстоятельств, так как никакие прогнозы не могут быть абсолютно точными и нужно быть готовым к возможным отклонениям. Банк хочет иметь уверенность, что возможные границы отклонений учтены и все необходимые меры предусмотрены.

#### *Дополнительное обеспечение.*

Речь идет о наделении банка правом ареста материальных активов в случае неплатежа или передачи ему в залог недвижимости или оборудования.

Этот вопрос имеет свою специфику в ситуации с производственным кооперативом. Банку должны быть предоставлены необходимые документы и гарантии, что кредитный договор в этой части не будет признан ничтожным из-за отсутствия у руководства кооператива прав предлагать соответствующие ресурсы (материальные, денежные или иные) в качестве дополнительного обеспечения сделки.

Субсидиарная ответственность по долгам производственного кооператива, определенная законом, может послужить препятствием для получения кредита в том случае, если производственный кооператив не обладает ликвидными неделимыми фондами. Если же, так случилось, что к моменту обращения за кредитом производственный кооператив не имел соответствующего фонда или его размер не может служить обеспечением кредита, руководство кооператива должно получить у членов кооператива согласие на подписание кредитного договора, назвав цели, банк и размер кредита, а также способом, определенным уставом кооператива, заручиться подтверждением готовности его членов нести ответственность по кредиту своими паями. Эти документы должны быть предоставлены банку до подписания руководством производственного кооператива кредитного договора.

Банку могут быть также предъявлены соответствующим образом оформленные документы, подтверждающие готовность и способность членов кооператива предоставить необходимое дополнительное обеспечение сделки.

Члены кооператива также могут выступить и независимыми гарантами кредитного договора, предоставляя собственные средства в его обеспечение.

*Доля собственного капитала.*

Банк обращает серьезное внимание на объем собственных средств, вкладываемых в данный проект самим кооперативом. Это дает уверенность банку, что судьба проекта, его прибыльность для кооператива существенны. Это также уменьшает риск потенциальных убытков банка в общей стоимости сделки.

*Как оценить свои силы?*

Чтобы с изрядной долей критичности оценить финансовую устойчивость своего производственного кооператива и, возможно, наметить пути ее повышения, проведем расчеты нескольких ключевых показателей (критериев), которыми пользуются профессионалы банковского дела в процессе переговоров с потенциальными дебиторами (заемщиками).

Впрочем, платежеспособность и финансовая устойчивость не могут не интересовать и руководство кооператива, и его членов, и партнеров, и страховщиков...

**Критерий первый** — *сумма процентов, уплачиваемых кооперативом по всем видам задолженности за определенный период, соотнесенная с произведенным за это время экономическим эффектом:*

$$КП = \frac{СП}{СПП - СС - Р} \times 100 \%,$$

где СП - сумма процентов;

СПП - стоимость произведенной продукции;

С - стоимость сырья, материалов, услуг сторонних организаций;

Р - все расходы по оплате труда и связанные с ней платежи.

С помощью показателя КП можно узнать, какую часть экономического эффекта "съедает" цена кредита.

**Критерий второй** — *так называемое покрытие инвестиций.* Показатель позволяет ответить на вопрос, какая часть актива баланса финансируется за счет стабильных источников — собственных средств, а также долго- и среднесрочных кредитов.

$$КВ = (С + К) / (ОМ) \times 100\%,$$

где С - собственные средства;

К - долго- и среднесрочные кредиты;

ОМ - объем актива баланса за минусом кредиторской задолженности.

**Критерий третий — коэффициент соотношения заемных и собственных средств.**

Считается, что при значении этого коэффициента больше единицы предприятие теряет финансовую автономность от кредиторов.

Однако, существует мнение, что коэффициент соотношения заемных и собственных средств зависит от характера хозяйственной деятельности предприятия и скорости оборота прежде всего оборотных средств. При высоких показателях оборачиваемости критическое значение может намного превышать единицу без существенных последствий для финансовой автономности предприятия.

Мы уже говорили, что брать кредит выгодно, но делать это нужно таким образом, чтобы условия по кредиту компенсировали налоговые изъятия и обеспечили собственным средствам отдачу не ниже экономической рентабельности вложений в производство.

Следовательно, использование кредита должно обеспечить приращение к рентабельности собственных средств, несмотря на его платность. Многие экономисты считают, что эта величина оптимально должна быть равна половине-двум третям уровня экономической рентабельности, т.е., примерно, 50-60%. И, наконец, при таком соотношении значительно снижается акционерный риск.

$$\text{ЭФР} = (1,0 - Н/100) \times (\text{ЭР} - \text{СП}) \times (\text{ЗС}/\text{СС}),$$

где ЭФР — эффект финансового рычага;

Н - суммарная ставка налогообложения, %;

ЭР - экономическая рентабельность;

СП - средняя ставка процента, которая равна отношению фактических финансовых издержек (суммы процентов) по всем кредитам за анализируемый период к общей сумме заемных средств за тот же период, %;

ЗС - заемные средства;

СС - собственные средства.

Здесь необходимо особо подчеркнуть, что фактор (ЗС/СС), часто работающий против предприятия, в случае с производственным кооперативом, ведущим, в частности, дифференцированную ценовую политику, направленную не на извлечение максимальной прибыли, а на удовлетворение потребностей его членов, хотя и может стать больше единицы, не будет являться величиной критической.

Кстати, применяя формулу, определяющую коэффициент соотношения заемных и собственных средств, можно подобрать размер кредита, обеспечивающий наилучшие финансовые показатели.

**Критерий четвертый — средний срок оплаты товаров и услуг других предприятий и организаций.**

Очевидно, что предприятия, испытывающие финансовые затруднения, как правило оттягивают сроки платежей своим поставщикам товаров и услуг.

Теперь можно проведенные расчеты сопоставить с нормальными и "тревожными" показателями (табл. 2).

Таблица 2

Критерии	Нормальные значения	"Тревожные" значения
Первый	38,8%	88,6%
Второй	86,7%	73,2%
Третий	0,75-1,5	2-3 и выше
Четвертый	89,8 дней	107,1 дней

*Какой банк нам нужен?*

Теперь можно и "людей (т.е., банк) посмотреть".

Следует подчеркнуть, что даже в том случае, когда кооператив берет деньги у банка, а не вкладывает в него, устойчивость и надежность банка могут иметь решающее значение при выборе кредитора.

Например, по условиям кредитного договора ссуда предоставляется не сразу, а частями в течение продолжительного времени, и, если банк не обладал достаточным запасом прочности, кооператив понесет существенные убытки из-за невозможности завершить свой проект.

При этом, все финансовые обязательства перед банком, определенные кредитным договором, кооператив должен будет выполнить. Обратное утверждение ввиду неплатежеспособности банка практически невыполнимо.

Получить представление о доходности, надежности, устойчивости и финансовой независимости банка можно, проанализировав данные публикуемой отчетности (желательно, за ряд лет, еще лучше, исследовав поквартальную динамику), сравнив их с информацией по другим банкам.

Универсальной методики анализа деятельности коммерческих банков пока не существует. Нужно помнить, что именно невнимание к проблеме выбора банка и отсутствие постоянного контроля за работой "своего" банка стоило многим клиентам огромных потерь в результате банковского кризиса в августе 1995 года.

Критериальным показателем надежности банка является его платежеспособность, характеризующаяся отношением фактически оплаченных за определенный период обязательств к сумме предъявленных обязательств. Этот показатель (коэффициент) органически увязывает своевременный возврат привлеченных средств с погашением выданных банком кредитов. Коэффициент, равный единице, дает информацию о бесперебойной работе банка.

Конечно, желательно, для получения полной и объективной информации, проводя анализ деятельности коммерческого банка, использовать различные формальные и неформальные характеристики его работы.

**Решение о получении кредита.** *Кредитный анализ.* Основной целью кредитного анализа является оценка риска невыплаты предполагаемого займа в намеченные сроки. Эту самооценку производственный кооператив обязан осуществить, чтобы реально оценить последствия такого события. Проведя это исследование, производственный кооператив, его руководство должны наметить четкие шаги, компенсирующие результаты этого события. Здесь речь идет о том, чтобы найти решение как, во-первых, безусловно выполнить свои обязательства перед банком, и, во-вторых, свести к минимуму проблемы, которые могут возникнуть у кооператива в связи с этой, достаточно критичной ситуацией.

Задача заключается также в определении правильной структуры займа, сроков его погашения, целесообразности наличия дополнительного залога, гарантий или иных мер обеспечения кредита и т.п.

Наконец, кредитный анализ играет важную роль в определении процентной ставки, платы за услуги и других сумм.

Характер и масштабы кредитного анализа зависят от вида займа, который требуется производственному кооперативу.

Руководство производственного кооператива должно ознакомить банк с результатами работы, в каждом конкретном случае банк может предложить уточняющие решения.

Далее приводятся некоторые виды банковских кредитов, свойственные производственным кооперативам, и необходимые для этого анализа.

#### *Кредит под активы.*

При таком виде кредитования банк исходит прежде всего из стоимости конкретных активов, принадлежащих кооперативу, или их дохода, который можно получить от их продажи для достаточной гарантии погашения займа. Обычно банк требует закладную или иные документы на активы, которые после этого именуется, как "дополнительное обеспечение" (см. соответствующий раздел).

Часто целью займа под активы является обеспечение кооператива средствами, необходимыми для покупки или обновления имущества, обеспечивающего заем.

Многие такие займы направляются на финансирование приобретения кооперативом других активов или выплаты им прежних долгов, для обеспечения его оборотным капиталом.

В принципе, банк и кооператив могут согласиться, что заем будет выплачен из выручки от продажи активов в случае их реструктуризации (как это осуществить, было рассмотрено в разделе "дополнительное обеспечение"). А в качестве альтернативы стороны могут согласиться, что для выплаты будут использованы *другие* фонды. Например, обеспеченный правом залога и наложения ареста на жилое строение заем, обычно выплачивается из арендной платы, взимаемой с нанимателей.

Заем, обеспеченный производственным оборудованием, применяемым в бизнесе кооператива, выплачивается из доходов бизнеса.

Существует много различных видов займов, выдаваемых под активы. Производственные кооперативы могут использовать следующие:

— *залог недвижимости*. В этом случае обеспечением займа служит недвижимость, включая необработанную землю, дома, жилища, предприятия и их оборудование, склады и природные ресурсы;

— *заем под оборудование*. В этом случае заем обеспечивается оборудованием, включая автомобили, грузовики, технику. При этом сроки займа короче, чем при кредите под недвижимость из-за более быстрой амортизации;

— *заем под товары*. Обеспечением займа являются товары, производимые и/или приобретаемые кооперативом. Срок товарных займов обычно очень короток;

— *заем под инвентарь и дебиторскую задолженность*. Такой заем предназначен для приобретения сырья и материалов, оплаты услуг до поступления платежей от потребителей или заказчиков.

Заемные средства используются для расчетов с поставщиками, выплаты заработной платы, для других оперативных и производственных расходов.

*Займы под ожидаемый доход.*

При этом виде кредитования банк исходит из того, что деловые операции кооператива, идущие обычным ходом, дадут чистый доход, достаточный для погашения ссуды. Чистый доход должен быть достаточным для погашения суммы самого займа и уплаты процентов в установленный срок, а также других долгов, которые возникли или могут возникнуть у кооператива в этот период. Стоимость активов кооператива тоже должна учитываться.

Анализ по этому виду займа начинается с тщательного изучения банком деловых операций кооператива, структуры его капитала, финансовой отчетности и иной информации, относящейся к его финансовому положению и прошлой работе. Возможны беседы с руководством кооператива.

Помимо суммы предполагаемых доходов и расходов, важное значение имеют сроки реализации товаров и услуг, сроки поступления платы за них.

Спрос на товары и услуги, вопросы ценообразования, государственное регулирование цен, дотирование, возможность снижения цен в результате различных факторов и т.д.

Срок займа зависит от степени уверенности в том, что кооператив получит предполагаемый доход.

Еще один вопрос, требующий отдельного рассмотрения — вопрос начала работы производственного кооператива. Величина паевых взносов, имущество, переданное физическими и юридическими лицами — вот практически чем может располагать производственный кооператив в момент своего образования. Ни -деловой репутации, ни кредитной истории, ни счетов прибылей и убытков — ничего этого пока нет.

Если банк или иной финансовый источник не являются членами кооператива, если они не являются его партнерами или клиентами, т.е. если их не интересуют именно результаты работы кооператива, не следует в первый год работы кооператива рассчитывать

на их благожелательное — в смысле предоставления кредитов — отношение. Конечно, исключения возможны. Анализ возможных исключений — штучная работа в каждой конкретной ситуации.

Не следует подходить к проблеме регистрации производственного кооператива формально, по принципу "главное — ввязаться в драку". Разумеется, можно внести в паевой фонд 10% паевого взноса, чтобы получить свидетельство о регистрации, но если эта сумма мала для нормальной работы, то стоит ли затевать дело?

Единственно правильное решение — спланировать всю работу производственного кооператива на год вперед с даты реального начала его работы, рассчитывая только на его возможности и личную помощь членов кооператива. Ее, помощь, нужно обсудить на первом — учредительном — собрании, закрепить документально, определив меру ответственности за неисполнение.

*Возможные риски.*

*Риск, связанный с завершением работ.*

Он возникает в том случае, когда, например, строительство по проекту не может быть завершено по графику, в пределах утвержденной сметы. Или даже при завершеном в срок строительстве кооператив не может освоить выпуск намеченной продукции (предоставление услуг) в заданном объеме, в данном качестве и при приемлемых издержках производства.

Все это устраняется различными путями. Например, "риск чрезмерных издержек" превышения сметы может быть снят требованием к подрядчику и поставщикам оборудования о жестком соблюдении фиксированных цен или путем новых займов для финансирования дополнительных издержек.

*Производственный риск.*

Надо предполагать, что при своевременном завершении строительных и пусконаладочных работ продукции или услуг может не быть в запланированном объеме, если производство не обеспечено сырьем, топливом, энергией, квалифицированной рабочей силой и т.п.

Этот риск может быть устранен, например, долгосрочными контрактами на поставку и др.

*Сбытовой риск.*

Сбытовой риск возникает, если производственный кооператив не может сбыть свою продукцию по достаточно высоким ценам, чтобы получить необходимые средства для погашения займа. Одним из способов снижения этого риска может быть оформление производственным кооперативом и его предполагаемым покупателем — до подписания с банком кредитного договора (!) — долгосрочных контрактов, обязывающих покупателя приобретать продукцию кооператива по минимально приемлемым ценам.

Мы остановились только на "классических" рисках, которые могут возникнуть в процессе ведения хозяйственной деятельности производственным кооперативом, не рассмотрев множество других. Например, существует риск невыполнения своих финансовых обязательств по своевременному внесению паевых взносов в паевой фонд, других платежей, обязательных для членов производственного кооператива. Штрафные санкции, другие меры, применяемые к нарушителям — слабое утешение для кооператива при срыве, например, вследствие этого важного контракта.

Отсутствует и вряд ли когда-нибудь появится полный перечень рисков с анализом и рекомендациями по их снижению или устранению. К сожалению, сформировать его невозможно из-за непредсказуемого многообразия производственных и иных ситуаций.

Основная задача руководства кооператива перед принятием решения о необходимости получения ссуды, ее форме и условиях — оценить для себя всю проблему в совокупности и наметить пути ее решения.

В заключение, нужно подчеркнуть, что взаимоотношения производственного кооператива с банком (или банками) следует строить в расчете на долгосрочную



перспективу, тогда объем подготовительной работы будет с каждым разом все меньше, сводясь, и это обязательно (!), к взаимному контролю.

## Раздел II. ИЗ ОПЫТА СОЗДАНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ

### *Вступление.*

В данном разделе информационного бюллетеня показаны лишь некоторые направления работы производственных кооперативов.

Чтобы у читателя не сложилось неверного представления о масштабах деятельности и специализации производственных кооперативов в России, приводим в качестве примера классификацию обследованных производственных кооперативов г. Москвы (табл.3)

Таблица 3 Классификация обследованных производственных кооперативов по видам деятельности

*Данные по г. Москве за 1996 г.*

Направление деятельности	Количество кооперативов	% к общему числу
1	2	3
<i>Производство товаров народного потребления</i> (изготовление мебели, меха, меховых изделий, обуви, одежды, фармацевтических препаратов, рентгеноконтрастных катетеров, радиоэлектронных устройств, нестандартного оборудования, полиэтиленовой пленки, заготовка и переработка вторичного сырья и т.п.)	28	31,1
<i>Строительство и ремонт</i> зданий и сооружений, асфальтобетонных покрытий, прокладка теплосетей, реставрационные работы	15	16,7
<i>Услуги по ремонту</i> электротехнического оборудования, вентиляторов, охранно-пожарной сигнализации, агрегатов городского пассажирского транспорта, мебели и др.	13	14,4
<i>Создание и внедрение новой техники</i> — научно-исследовательские, проектно-конструкторские работы, инженеринг и т.п.	10	ПД
<i>Производство и переработка сельскохозяйственной продукции</i> (выращивание грибов, выпечка хлебобулочных изделий и т.д.), общественное питание	6	6,7
<i>Рекламные и информационные услуги</i> , эксплуатация систем кабельного телевидения, шоу-бизнес, создание культурно-развлекательных программ	5	5,6
<i>Транспортное обслуживание</i> , погрузочно-разгрузочные работы, уборка помещений и территорий	4	4,4
<i>Другие:</i>	9	10
Торгово-закупочная, посредническо-сбытовая деятельность	2	
Медицинское обслуживание	2	
Охранные услуги	1	
Правовые услуги	1	
Социальная реабилитация инвалидов	1	
Промышленная экология	1	
Автосервис	1	
Итого:	90	100

Многие из этих кооперативов выступили учредителями Некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов, о создании которого говорилось выше. Это:

кооператив "Рефон" (ремонтно-строительные, сантехнические, малярные, обойные работы),  
кооператив "Каскад" (промышленная экология),  
кооператив "Смежник" (торговля, снабженческо-сбытовая деятельность, перевозки),  
кооператив "Технохим" (производство ТНП из пластмасс, пленки, другой химической продукции),  
кооператив "Столярка" (инженерно-технические работы),  
кооператив "Миф на Садовой" (общественное питание),  
кооператив "Центральный" (строительство и ремонт зданий и сооружений, пошив рабочей одежды),  
кооператив "Вентури" (ремонт и наладка промышленных вентиляторов),  
кооператив "Архстрой" (проектирование и строительство жилых домов, зданий и сооружений),  
кооператив "Компания Спец-Защита" (работы по охранно-пожарной сигнализации, системам отопления и водоснабжения, связи, телефонизации, сигнализации и электроосвещению),  
кооператив "Научно-производственный центр "Единство" (производство новых строительных материалов, реставрация),  
кооператив "Комплекс" (реконструкция, ремонт квартир),  
кооператив "Перестройка" (издательская деятельность, торговля),  
кооператив "Комплекс" (строительство коттеджей),  
кооператив "Паритет-88" (юридическая помощь),  
кооператив "Экран" (строительство),  
кооператив "Бонитет" (ремонт и эксплуатация отопительных систем),  
кооператив "Вираз" (ремонт асфальтобетонных покрытий, уборка улиц),  
кооператив "Стиль" (наружная реклама, торговля художественными товарами),  
кооператив "Ремшина" (автосервис).

Описанные примеры показывают, что сегодня нет практически областей и сфер народного хозяйства, где бы не работали производственные кооперативы.

*С. Смолянский*

## **АРТЕЛИ СТАРАТЕЛЕЙ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СТАРЕЙШЕГО ВИДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ РОССИИ - Таракановский В. И., Председатель Совета Союза старателей России**

Открытие в 1814г. на Урале месторождений россыпного золота явилось мощным толчком развития старательских работ. С выявлением россыпей в Сибири, Забайкалье, в бассейне реки Амур шло движение старателей на Восток. К 1884г. удельный вес россыпного золота в годовой добыче России составлял 95,8%. Это было в основном золото, добытое старателями (к этому времени на старательский способ перешло и большинство предприятий).

Старатели первоначально представляли собой стихийную неорганизованную массу, группировавшуюся в мелкие артели, в большинстве случаев состоявших из членов одной семьи. Регламентированное в 1853г. производство работ "посредством старательных или золотничных артелей рабочих, работавших своими орудиями и получавших плату с золотника представленного ими хозяину прииска золота" оставалось и после отмены крепостной зависимости.

Мелкие старательские артели работали на участках-"делянках", которые им выделяли владельцы приисков. Делянки имели определенные размеры, обычно не более 50 м по длине россыпи, за пределы которых старатели не имели права выходить со своими работами. Все работы по добыче и промывке велись вручную, глубокие россыпи с большим притоком воды не разрабатывались совершенно. Для работы в зимнее время устраивались теплые промывки. Маломощные артели, не имеющие возможности организовать теплую промывку на зиму, работы прекращали. Промывка производилась на вашгердах (промывочный прибор, изобретенный старателями). Крупные артели применяли иногда "американку", более производительный прибор.

По данным сборника "Горно-заводская производительность России" в 1882г. в Пермской и Оренбургской губерниях было промыто 139451756 пудов песка или 120000 куб.м, причем на промывке было занято: вашгердов — 1746, бочек — 12, грохотов — 371, американок — 34, чаш — 59. Артель при работе на вашгерде состояла из 4-6 человек: забойщика, воротовщика, каталя, двух протирщиков и одного человека на насосе. В таком составе она могла промыть, в зависимости от промывистости песков, 5-8 куб. метров песков в смену.

К 1913г. общая добыча золота составила в России 61,8 т, из них 59% было добыто старателями вручную. На Урале доля старательской добычи составила — 49,8%, в Западной Сибири — 33% и в Восточной Сибири — 62,7%. Широкому распространению старательской добычи способствовал ряд преимуществ: старательские работы не требовали издержек на первоначальную организацию работ, кроме расходов по оформлению отводов, очень несложно было руководить этими работами.

К 1924 г. старательская добыча в России сократилась более чем в двое. 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.

Стремясь исправить положение, правительство СССР приняло ряд мер.

23 сентября 1924 г. постановлением ЦИК и СНК СССР *старательский заработок был освобожден от обложения налогами и сборами.*

В 1928 г. Президиум ЦИК СССР принял Закон "Об условиях применения труда старателей, занятых добычей благородных металлов и драгоценных камней", которым предусматривались права и обязанности имущественно-трудового порядка старателей.

7 июня 1933 г. и 27 февраля 1937 г. выпущены Приказы Наркомтяжпрома о повсеместном развитии старательско-золотничных работ и превращения золотодобычи в дело всего трудящегося населения золотопромышленных районов.

Кроме того, старателям были предоставлены льготы по трудгужповинности и сельхозналогу, а приисковые управления обязывались выделять старателям для работы разведанные площади, оборудование и оказывать всяческую помощь. Объемы добычи старательского золота с 23,4 т в 1934 г. увеличились в 1937 г. до 46,6 т. В это время на золотодобывающих предприятиях работало до 120 тыс. членов артелей старателей. В 1938 г. Правительство ввело ряд ограничений в работу артелей, после чего уровень добычи золота старательским способом снизился на 43% (26,7 т).

Постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 27 апреля 1940 г. прежние условия и льготы, по которым заработок старателей-золотничников освобождался от обложения какими бы то ни было общегосударственными и местными налогами и сборами, были восстановлены. Решения 1938 г. были осуждены как ошибочные.

В результате восстановления налоговых льгот уже в 1941 г. уровень добычи золота артелей старателей достиг 40,5 т. В период 1950-1956 гг. добыча золота артелями старателей была запрещена. С 1956 г. на золотодобывающих предприятиях вновь был организован старательский способ добычи драгоценных и дефицитных цветных металлов. С этого времени члены артелей старателей были освобождены от уплаты местных налогов, налогов со строений, земельного налога и налога с владельцев транспортных средств, а также от *уплаты* подоходного налога по доходам, связанным с добычей золота и других дефицитных цветных металлов. Количество артелей увеличилось более чем в 2 раза, добыча золота артелями в 1990 г. увеличилась в 1,5 раза к уровню 1985 г. В эти годы артели добывали тысячи тонн олова, вольфрама, свинца, цинка, много платины, серебра, висмута, слюды. В 1990-1991 гг. артели добыли до 60% всего золота в России. Этому способствовало увеличение цен на добываемые металлы, разрешение артелям заниматься работа ми, не связанными с добычей золота, введение налоговых льгот, прекращение в средствах массовой информации компании по созданию уголовного имиджа арте лей, надуманных необоснованных уголовных дел против артелей, оплата части добываемого золота и платины в валюте. Артели стали заготавливать лес, производить пиломатериалы, изготавливать кирпич, санфаянсовые изделия.

Облик старательских работ с годами заметно изменился. Вместе с тем ярко проявилась одна закономерность. Как только государство ухудшало условия работы старателей, тут же падало производство золота и других добываемых металлов. Непостоянно и несовершенно было законодательство, регламентирующее порядок деятельности артелей и взаимоотношений их с горнодобывающими предприятиями. Артель не могла быть самостоятельным юридическим лицом, она была составной частью государственного предприятия и состояла с ним в договорных отношениях. Инициативу артелей и желание работать самостоятельно давили в самом зародыше. Существующий ведомственный контроль с годами перерастал в навязывание чужой воли. Это относилось и к заключению договоров и к возложению на артели обязательств, не имеющих отношения к основной деятельности. Месторождения передавались в освоение только государственным предприятиям и за ними числились в государственном балансе запасов. Госпредприятие давало артелям в отработку объекты с тяжелыми горно-геологическими условиями, в самых отдаленных и труднодоступных местах, где все нужно было начинать с нуля.

Права артелей старателей также нарушались в вопросах ценообразования на драгметаллы. Главзолото, затем Союззолото, и позднее Главалмаззолото устанавливали дифференцированные расчетные цены за грамм для Производственных Объединений, последние в свою очередь имели право дифференцировать расчетные цены для ГОКов и приисков. В результате, в ПО "Северовостокзолото", крупнейшем в СССР, дающем более 40% старательского россыпного золота, в 1989 г. госпредприятие получало 20 руб. за грамм, а артель 5 руб. 50 коп. за грамм. Сдавая старательское золото вместе со своим, по цене более

высокой, госпредприятие присваивало разницу — чистую прибыль — и получало возможность покрывать за счет старателей огромные издержки своего убыточного производства. Нетрудно представить какие последствия для старателей повлекла их зависимость от госпредприятий в главном — установлении расчетной цены.

Артели всеми силами пытались вырваться из замкнутого круга, порожденного монополией государства на добычу золота в нашей стране. Для отстаивания своих интересов представители 181 артели, собравшиеся на Учредительный съезд в 1989 г., приняли решение об образовании Союза артелей старателей СССР.

На съезде был принят Устав Союза, обсуждены и утверждены структура Союза и основные направления его деятельности, был принят примерный Устав артели старателей СССР и примерные правила внутреннего распорядка артели старателей, были избраны руководящие органы Союза — Совет Союза артелей старателей СССР и Ревизионная комиссия. На съезде было отмечено, что артели старателей, как производственные кооперативы по добыче полезных ископаемых, будучи старейшими в кооперативном движении страны, имеют цель более полного использования возможностей приумножения общественного богатства и удовлетворения материальных потребностей членов своих коллективов.

В состав Союза вошли 137 артелей с численностью более 40 тыс. человек. Численность членов Союза на первых порах росла и число артелей, вошедших в него, достигло 350.

В июне 1994 г. Союз артелей старателей СССР был перерегистрирован в Союз старателей России.

При перерегистрации в Союз старателей России Устав Союза артелей старателей СССР в своей основе мало изменился. Основными направлениями деятельности Союза старателей России являются:

- удовлетворение профессиональных и любительских интересов членов Союза;
- содействие их научному, техническому и художественному творчеству;
- сотрудничество с *учеными* и специалистами, работающими в золотодобывающей и смежных отраслях промышленности.

Для выполнения указанных целей Союз решает следующие задачи: проводит научные и практически конференции, семинары, симпозиумы, совещания по тематике Союза, свободно распространяет информацию о своей деятельности, работает с органами государственной власти в соответствии с действующим законодательством, содействует в подготовке и переподготовке специалистов, работающих в золотодобыче.

В соответствии с действующим законодательством Союз осуществляет производственно-хозяйственную, издательскую и иную не запрещенную законом деятельность, заключает договора, контракты, соглашения, за счет собственных средств может командировать членов Союза за рубеж и принимать в России специалистов, работающих в области золотодобычи.

Высшим руководящим органом Союза является Конференция (съезд), проводимая не реже одного раза в два года. Съезд считается правомочным, если на нем присутствуют не менее 2/3 делегатов. Решения принимаются большинством голосов присутствующих на съезде членов Союза. Съезд решает любые вопросы деятельности Союза.

Исключительной компетенцией съезда является:

- определение основных направлений деятельности Союза;
- заслушивание отчетов Совета Союза и Ревизионной комиссии Союза и принятие по ним решения;
- принятие решений по реорганизации и ликвидации Союза;
- утверждение Устава, внесение в него изменений и дополнений.

За годы существования Союза было проведено 9 съездов. Съезд избирает открытым голосованием Совет Союза старателей России в составе 15 человек и ревизионную комиссию в составе 3-х человек, сроком на 2 года. Совет осуществляет руководство в период между

съездами. Совет Союза собирается не менее одного раза в год, решения Совета принимаются простым большинством голосов присутствующих членов Совета и открытым голосованием. Совет Союза решает все организационные и финансовые вопросы деятельности Союза, избирает из своего состава председателя Совета Союза сроком на 2 года, утверждает штат аппарата Союза, осуществляет прием и исключение членов из Союза, решает все вопросы деятельности Союза, отчитывается в своей деятельности перед съездом. В Союзе предусмотрено индивидуальное (граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства) и коллективное членство (трудовые коллективы предприятий (артелей старателей), учреждений и объединений граждан).

Источником средств Союза являются членские взносы, дары и пожертвования, доходы от хозяйственной и иной деятельности, не запрещенной законом, банковские кредиты и иные законные поступления. Размер взносов равен 0,1% от объема реализации драгоценных металлов.

Устав общественного объединения Союза старателей России зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 08 июля 1994 г. (свидетельство о регистрации № 2326).

Артели старателей зарекомендовали себя, как единственные предприятия, самостоятельно вставшие на путь самофинансирования, самоуправления и самокупаемости. В настоящее время старатели России объединены в различные организационные формы: производственные кооперативы, закрытые акционерные общества (ЗАО), товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Наиболее близка артелям — организационно-правовая форма производственного кооператива, которым являются артели "Витим", "Лена" (Иркутская область), артели "Чукотка", "Полярная", "Мир" (Чукотский АО), "Восток" (Хабаровский край) и др.

Рассмотрим, что из себя представляет артель старателей — производственный кооператив. Прежде всего это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности по добыче полезных ископаемых и иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами (участниками) паевых взносов.

Артель старателей является юридическим лицом — коммерческой организацией, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банка, печати со своим наименованием, штампы, эмблему. Артель имеет базу со складскими помещениями, откуда завозит грузы на участки. Каждая артель имеет лицензии на отработку ряда месторождений, на которых организует участки работ, строит временные дороги, протягивает электролинии и т.д.

Члены артели вносят паевой взнос в размере и сроки, предусмотренные Уставом и участвуют в деятельности артели личным трудом. Имущество артели делится на пай членов артели. Пай состоит из паевого взноса члена артели и соответствующей части чистых активов артели, определяемых правлением артели. При определении размера пая каждого члена артели учитываются стаж работы в артели, определяемый по количеству отработанных сезонов, и коэффициент трудового участия, определяемый в порядке, установленном собранием артели. Новый член артели, участвующий в ее деятельности личным трудом, приобретает право на включение в его пай соответствующей части чистых активов артели по истечении года после его принятия в артель и работы в артели. Размер пая члена артели определяется ежегодно по результатам работы артели за год после утверждения годового отчета и баланса артели. Член артели вправе передать свой пай или его часть другому члену артели. Передача пая в полном объеме влечет за собой прекращение членства в артели. Передача пая лицу, не являющемуся членом артели, не допускается.

Средства производства артели: здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, материалы и другие вещи, приобретенные в установленном порядке на средства артели, или неделимый фонд артели, образованный на основе решений общего собрания артели, принятого единогласно.

Высшим органом управления артелью является общее собрание ее членов. В случае, если производственная деятельность артели осуществляется на нескольких участках, расположенных на большом расстоянии друг от друга и местонахождения исполнительных органов, а также в труднодоступных местах, и невозможности по этим причинам прибыть на место, определенное для проведения общего собрания членов артели, такое собрание может быть проведено одновременно непосредственно на участках работ и в основном месте проведения общего собрания. Протокол общего собрания составляется на основе протоколов собраний по участкам.

Текущее руководство деятельностью артели осуществляет правление артели и возглавляет его деятельность председатель артели, который избирается на общем собрании членов артели. Сроки проведения собрания и его периодичность определяются Уставом. Каждый член артели независимо от размеров его пая имеет при принятии решений общим собранием один голос.

Артель привлекает наемных работников, заключает с ними коллективный договор. Трудовые отношения членов артели регулируются Федеральным законом "О производственных кооперативах", Уставом артели и Правилами внутреннего распорядка артели, утверждаемыми общим собранием артели, а наемных работников — законодательством о труде Российской Федерации.

Что же теперь собой представляют старатели? Сегодняшний старатель совсем не похож на артельщика прошлого. Ныне в тайге работают грамотные, высококвалифицированные специалисты, которым доверяется сложнейшая и дорогостоящая техника. Человеку пытливому, ищущему здесь предоставляется прекрасная возможность для самовыражения, реализации своей технической и житейской смекалки. В артелях ценят золотые руки и трезвые головы. И те, кто прошел эту школу в любой обстановке остаются крепкими и душой и телом.

Непостижима профессия старателя! Собственно и профессии-то такой нет, они у всех разные и должности тоже: мониторщик, съемщик, сварщик, бульдозерист... Только в артели они называют себя одним словом — старатель. Это люди, которые хотят иметь хороший заработок, заработанный своим трудом и умением.

Современные технологии добычи драгоценных металлов немыслимы без мощного парка различной техники (*уже* в 1990 г. в артелях насчитывалось 8 тыс. бульдозеров, 2 тыс. промприборов, десятки тысяч скреперов, буровых станков, экскаваторов, автомобилей и т.д.). Для обеспечения горнодобывающих участков в артелях созданы перевалочные базы, куда круглогодично завозятся разные грузы и топливо. Ремонтно-механические службы, артели способны выполнять весь комплекс капитального ремонта любой техники в цехах, оснащенных современными станками и агрегатами для изготовления и восстановления деталей. Большое внимание в артелях уделяется социально-бытовым условиям жизни старателей, строятся общежития, бани, столовые, подсобные хозяйства, теплицы. Крупные артели имеют мясоперерабатывающие, молочные, сыродельные цеха.

Кроме добычи золота артели выполняют сторонние работы, часть по заказам местных властей. Строят жилье, готовят лес, строят дороги, аэродромы, осуществляют транспортные и морские перевозки. Имеет место и совместная деятельность с иностранными фирмами, отдельные артели ведут добычу золота за рубежом.

Среди сотен артелей ведущее место занимают артели "Восток" и "Амур" в Хабаровском крае; "Тукурингра", "Рассвет" и "Восток-1" в Амурской области; "Витим", "Лена", "Рассвет", "Тайга" в Иркутской области; "Северная", "Полюс" в Красноярском крае; "Саяны" в Республике Хакасия, "Ойна" в Республике Тыва, "Пейва" в Екатеринбургской области, "Чайбуха" в Корякском АО, "Чукотка", "Полярная" — в Чукотском АО и др. На севере Хабаровского края в труднодоступной таежной местности Аяномайского района работает с 1967 г. артель старателей "Амур". За годы работы она добыла 35 т золота и ежегодно добывает по несколько тонн платины. На уникальном месторождении Кондер



артелью был поднят самый большой в мире за последние десятилетия самородок платины весом 3521 г.

Главная цель Союза старателей России — защита прав своих членов. Без преувеличения можно сказать, что большинство соответствующих нормативных документов появилось при участии Союза старателей России. Союз способствовал принятию Закона о недрах, внесению изменений и дополнений в Закон об НДС, Закон о подоходном налоге с физических лиц.

Положение артелей старателей коренным образом изменилось после выхода постановлений Правительства РФ № 117 от 26.02.1992 г. ("О работе старателей на территории РФ") и № 480 от 21 мая 1993 г. ("О мерах по содействию частной инициативе в горнодобывающей промышленности"), а также после принятия закона РФ "О недрах" (1992 г.). Артели могли регистрироваться как самостоятельные юридические лица, становились пользователями недр, имея лицензии на разработку месторождений, получать оплату за часть металла в валюте, заключать с аффинажными заводами договора на поставку металла.

Однако появились и немалые препятствия. В нарушение указанных постановлений госпредприятия при акционировании включали в уставный фонд имущество, арендуемое артелями, а в нарушение Закона РФ "О недрах" и положения о лицензировании недр отдельные артели в Республике Саха (Якутия), в Республике Бурятия, в Иркутской и Магаданской областях, до сих пор не получили лицензии на месторождения, разработку которых осуществляют много лет. Госпредприятия всячески тормозили самостоятельность артелей. За 1991 г. решением Совета Министров СССР артели должны были получить 9,6% в валюте, директора госпредприятий решили оставить им только 3%, объясняя, что средства пойдут на приобретение импортной техники, а потом эту технику за плату сдавали старательским артелям в аренду.

Добыча россыпного золота имеет основную особенность — она сезонна. Необходимо с осени и в зимнее время осуществить завоз топлива, необходимых грузов и продуктов к району предстоящих работ, провести подготовительные работы и только с апреля, а на Крайнем Севере с мая месяца начинать промывку золотоносных песков. Под проведение подготовительных работ государством всегда выдавались в качестве предоплаты определенные денежные средства, т.е. фактически государство заранее оплачивало покупку части золота. Этот аванс составлял примерно 35-50 % стоимости будущего золота. В последние годы эта предоплата, осуществляемая Комдрагметом, а с 1997 г. Гохраном, носила несколько странный характер. В 1995 г. был выдан кредит под 120% годовых (затем процент был снижен), в 1996 г. был выдан кредит под ставку Либор и в 1997 г. предоплата была осуществлена, векселями коммерческих банков. Кроме того, все это делалось с большими опозданиями по срокам, что вынуждало артели искать средства у коммерческих банков под грабительские проценты. Отсутствие своевременной предоплаты «е позволило ряду артелей своевременно подготовиться к сезону и поставило их на грань ликвидации. Только в сентябре 1997 г. удалось погасить большую часть задолженности государства. Однако вскоре она опять превысила 1 трлн. руб.

Таким образом в золотодобывающей промышленности назрел кризис, который в полной мере задевает старательские артели, как основных производителей золота в России.

Выход из этого кризиса было предложено искать на путях либерализации рынка драгоценных металлов. Введение свободы цен на золото для артелей не стали стимулирующим золотодобычу фактором. Более того они обернулись для них большими потерями.

Центральный банк с 15.07.1997 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 первого октября 1997 г. Минфин РФ установил цену на *закупаемое* Гохраном золото, равную цене Лондонского рынка (вечерний фиксинг) на день, предшествующий оплате, минус один процент. Один процент 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 несвоевременную оплату 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 недропользователи-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 продавать его коммерческим банкам, так как Центробанк РФ согласно действующего законодательства не может купить это золото непосредственно у недропользователей.

В 1997 г. 30 коммерческих банков заключили договора на закупку 38,2 т золота и за 9 месяцев без предварительного авансирования закупили 22,6 т. При этом количество металла, покупаемого отдельными банками колебалось от 12 кг до 10 т.

В 1998 г. золотодобытчики могут предложить коммерческим банками купить 50 т золота, но его добыча будет возможна лишь при обязательном авансировании недропользователей.

Учитывая специфику российского рынка золота и его добычу было бы целесообразно кредитовать золотодобывающие предприятия под 10-12% годовых и на срок 6-8 месяцев. При этом цена покупки золота не должна уменьшаться по сравнению с Лондонской более чем на 2%, а ЦБ не должен уменьшать цену покупки золота по сравнению с Лондонской более чем на 1%.

Банки должны четко определить необходимые им гарантии под выдачу кредитов. В этой связи ряд банков выдвигает требования гарантий со стороны региональных властей, где разрешены артели старателей. Это представляется малоперспективным, т.к. незавидно положение местных бюджетов.

Один из важных вопросов — налогообложение в условиях либерализации рынка золота. Согласно расчетам, общая сумма налогов составляет свыше 40 % от стоимости добытого и реализованного металла. С принятием нового налогового кодекса РФ их величина может вырасти до 53 %.

Ряд проблем с налоговыми органами на местах возникли при добыче золота и поставке его коммерческим банкам в 1997 г. В частности по какой цене рассчитывать платежи за пользование недрами и какие отчисления делать на восполнение минерально-сырьевой базы артели и т.п. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы должны взиматься в режиме платежей за право пользования недрами, т.е. от добытого и реализованного металла.

Эти и другие вопросы находятся под непосредственным вниманием Союза старателей России. Он на деле демонстрирует свою заботу по защите гражданских, экономических и социальных прав своих членов. Одновременно Союз старателей России интегрирует свои усилия с другими кооперативными организациями страны. Именно поэтому он поддержал инициативу создания Некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов и стал одним из его учредителей.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ**

**КООПЕРАТИВОВ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА - Григорьев В.А., Председатель Московского Союза жилищных и жилищно-строительных кооперативов; Смоленский С. В., Президент Некоммерческого партнерства объединенных производственных кооперативов, вице-президент Лиги кооператоров и предпринимателей России**

Чем привлекает кооперативная форма? Главным образом своей демократичностью. Нет начальников, все вопросы решает коллектив. Эта форма достаточно прозрачна. Видно, кто как работает. Эта форма также и прогрессивна, она закладывает основы самоуправления и в стратегическом плане вполне сможет конкурировать с другими организационно-правовыми формами, особенно в столь социально чувствительной сфере, как жилищно-коммунальное хозяйство.

Опыт реформирования этой сферы востребовал очень гибкие и мобильные структуры, способные наименее болезненно усовершенствовать систему. В этой связи хотелось бы еще раз подчеркнуть, что акционирование предприятий не единственный путь трансформации собственности государственных предприятий, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Как, например, внедряя заморскую форму кондоминиумов мы принизили по существу уже имеющийся реальный рыночный сектор в виде жилищных (ЖК) и жилищно-строительных кооперативов (ЖСК).

Производственные кооперативы могут принять участие в создании конкурентной среды на рынке коммунальных услуг. Доля расходов на жилищно-коммунальное хозяйство в валовом внутреннем продукте России составляет 5,1%. Москва тратит на эти цели 54% бюджета. В бюджетах городов России эта цифра колеблется от 30 до 40%. Существующий в настоящее время принцип предоставления коммунальных услуг, совмещающий функции заказчика и подрядчика ДЕЗ, ГРЭП, РЭУ, уже не устраивает никого. Опыт некоторых городов России, таких как Москва, Н.Новгород, С.-Петербург показывает, что внедрение альтернативных служб снижает их стоимость и повышает качество услуг. В целом по России обслуживание на конкурсной основе было проведено в 20% субъектов Федерации, при этом менее 1% жилого фонда обслуживается организациями, завоевавшими это право по конкурсу.

Конкурсы на предоставление услуг по содержанию и эксплуатации жилья способствовали уменьшению руководящего состава и привлечению дополнительных рабочих-сантехников, электриков и т.д. Работая длительное время совместно, хорошо зная жильцов обслуживаемых домов, состояние жилищного фонда эти рабочие могут стать инициаторами создания производственных кооперативов. Новый закон 1996 г. открывает возможность участия в деятельности производственных кооперативов — юридических лиц, в том числе государственных, которые могут обеспечить необходимый контроль, установить более жесткие отношения между жителями и эксплуатационными организациями, повысив требования как к первым, так и ко вторым и ввести меры экономической ответственности за несвоевременное и некачественное предоставление услуг.

Одно из перспективных направлений создания производственных кооперативов — сбор и утилизация бытовых отходов. Сегодня это важная статья городского бюджета. Немало платит за это и само население. Но есть еще мусор, который скапливается в местах торговли, на вокзалах и т.д. Только непосредственно в сфере жилищно-коммунального хозяйства на сбор, транспортировку и утилизацию бытовых отходов г. Москва выделяет 513,6 млрд. руб или 10,7% от средств, расходуемых на эксплуатацию жилищного фонда. Часть этих средств могли бы осваивать производственные кооперативы. Идея проста. Она заключается в организации сортировки мусора и извлечении из него тех составляющих, которые затем можно продать для последующей переработки (алюминиевые банки, стекло, картон, бумага, пластик). В результате на свалку необходимо вывозить всего 20% собираемых отходов. На своей территории устанавливаются мусоросборники, несколько

простейших прессов и осуществляется сбор и сортировка мусора. Средний доход от мусоросборника составляет 25-30 млн. руб. в месяц. Средняя зарплата рабочих — 2-3 млн. руб. в месяц.

Жилищные кооперативы существовали в России еще до революции. Первые нормативные документы государства по этим вопросам относятся к 1921 г., когда был издан Декрет СНК № 60 "О предоставлении кооперативным объединениям граждан права застройки городских земель".

Свое дальнейшее развитие жилищная кооперация в России получила в 1958 г. А к середине 70-х годов кооперативы стали чуть ли не единственной возможностью сравнительно быстро получить жилье. Это движение не умерло и в период перестройки, когда после 1991 г. было резко сокращено количество производственных кооперативов. Сейчас в России насчитывается более 40 тыс. жилищных кооперативов. Жилой фонд жилищных кооперативов составляет 15% от общего жилого фонда г. Москвы. В домах жилищных кооперативов Москвы проживает 1,5 млн. москвичей.

Жизненная необходимость в жилье, желание государственных органов привлечь средства населения в сферу жилищного строительства является гарантией существования этой формы потребительских кооперативов. О ее жизнеспособности свидетельствует опыт развитых стран. Жилищные кооперативы существуют в США, Великобритании, Швеции, Германии и других странах.

Бурное развитие жилищных кооперативов в России вплоть до 1991 г. выразилось не только в их количественном росте, но и привело к созданию различных форм объединения таких кооперативов с целью координации деятельности и защиты своих прав. В Москве с 1990 г. действует Московский Союз жилищных и жилищно-строительных кооперативов, членами которого являются 1900 кооперативов столицы. В 1996 г. организационно оформлен Российский Союз жилищных объединений, который включил в себя представителей потребительских и производственных кооперативов в жилищной сфере.

В контексте проводимой жилищно-коммунальной реформы могут быть опробованы механизмы тесной интеграции усилий потребительских и производственных кооперативов.

Безусловно, этому должна способствовать законодательная и исполнительная власть. Например, в Москве это уже сделано в отношении потребительских кооперативов. Московская Городская Дума приняла закон, освобождающий потребительские кооперативы от 22% налога на прибыль. Правительство Москвы приняло ряд постановлений, предоставляющих льготные условия кооперативам, берущим дома в управление и обслуживание. Было бы логично и своевременно ввести подобные льготы и для производственных кооперативов, занятых в этом социальном секторе экономики.

Важной сферой деятельности кооперативов остается строительство и ремонт жилых домов, зданий и сооружений. В этой сфере занято примерно 13% всей рабочей силы, на нее приходилось 20% капитальных вложений. На этом специализируется шестая часть производственных кооперативов Москвы.

Правительство Москвы в прошлом году на капремонт жилого фонда домов ЖК и ЖСК было выделено 1 трлн. 200 млрд. руб. Около 80% этих средств были освоены негосударственными организациями. Но кроме этого есть другие виды работ: уборка и благоустройство территории, надстройка дополнительных этажей в домах, устройство автостоянок. Многие жилищные кооперативы создали свои службы по содержанию домов, имеют магазины, центры медицинского и бытового обслуживания. Данная социальная инфраструктура может создаваться в организационно-правовой форме производственных кооперативов с участием жилищных и жилищно-строительных кооперативов. Это позволяет сделать новый федеральный закон.

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ "ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ ЖЕНЩИН НА НОЙХОФШТРАССЕ" В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЕ**

## **ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО СОЮЗА 17 - Делал Атмака, Марбург Консалт**

*Предварительные замечания.* Женское движение точно также как и движение студентов создало "идеальный" фон для многих самоуправляющихся предприятий (производственных кооперативов) семидесятых годов. Женщины определили тему связи производства и воспроизводства общества и отразили все общественные конфликты на протяжении всего "патриархального господства". В связи с требованием исключить разделение труда в обществе по половому признаку, они направили внимание общественности на имеющееся противопоставление работы с целью получения доходов (промысла) и домашней работы и потребовали его устранения. Под лозунгом "все частное есть одновременно и политическое" женщины стремились снять различия между своими политическими требованиями (теоретическими дискуссиями) и реалиями повседневной жизни. Это должно быть основным условием для преодоления идей и практики патриархата. Практической реализацией этого условия должны быть альтернативные предприятия — так называемое "свободное от господства пространство". Следовательно, структуры предприятия, построенные без признака господства, демократическое участие в делах предприятия, равная оплата труда, устранение общественного разделения труда по половому признаку, служебная роль капитала и т.д. являются требованиями, которым отвечают производственные кооперативы. Более того, возможности производственных кооперативов почти перекрывают эти требования. Таким образом, общественно-политические требования женщин, воплощенные в производственных кооперативах (альтернативных предприятиях), которые сами по себе призваны сыграть известную роль "форрейторов", должны были способствовать общественно-политическим изменениям во всем обществе. (В этом месте следует сослаться на принцип демократии производственных кооперативов в широком смысле слова и на работу Делал Атмака "Социальные функции производственных кооперативов").

На основе женского движения возникло множество самых разнообразных женских предприятий — от столярных мастерских до предприятий с социальными и культурными функциями, например, дома женщин, издательства, образовательные учреждения, книжные лавки и т.д.

Центр здоровья женщин (далее: сокращенно ЦЗЖ) является одним из таких самоуправляющихся женских предприятий. Он существует с 1978 г. и имеет место нахождения во Франкфурте-на-Майне. В настоящее время в штате предприятия пять женщин. Благодаря курсу -подготовки к родам, массажа, контактного расслабления, дыхательных упражнений и йоги осуществляется помощь беременным женщинам и подготовка их к родам.

*История создания и развития.* ЦЗЖ с 1978 г. курирует женщин и их партнеров в период беременности, родов, воспитания детей и партнерства. На базе женского движения семидесятых годов повсюду в ФРГ возникли группы самопомощи женщин, которые направляли внимание общества на все еще имеющие место трудные ситуации с положением женщин в обществе. Из подобной группы самопомощи и возник ЦЗЖ. Множество таких групп самопомощи занимались самыми разными вопросами. Несмотря на их многообразие связующим элементом (или общей целью), как правило, является эмансипация женщин в экономике и в обществе. Это предполагает в первую очередь соответствующий процесс осознания женщинами самих себя. На этом фоне и следует рассматривать многочисленные группы самопомощи, в которых объединяются самые непохожие друг на друга женщины, чтобы совместно обсудить разнообразные проблемы, найти способы их решения, повысить

---

<sup>17</sup> Читатель знает, что в соответствии с Гражданским кодексом РФ кооператив и союз являются разными организационно-правовыми формами. Поэтому в РФ кооператив нельзя зарегистрировать в форме союза и наоборот. Однако следует иметь в виду, что в данной работе представлен опыт реализации норм Закона ФРГ "О кооперативах". — Прим. пер.

свою квалификацию, совместно осваивать новые сферы и совместно учиться в самых разных отраслях знаний.

На основе предварительного анализа можно разделить женщин в таких группах самопомощи на две главные подгруппы:

- умеренные феминистки;
- радикальные феминистки.

В нижеследующем изложении мы будем заниматься женщинами второй подгруппы. В центре внимания женщин этой подгруппы находятся критика и оценка традиционной роли женщины-матери. Упомянутый выше ЦЗЖ обязан своим возникновением инициативе пяти женщин, которые не только критически оценивали роль женщины-матери в обществе, но и весьма конкретно были неудовлетворены обычным, чаще всего "технически стерильным" самим процессом деторождения. Некоторые из этой пятерки сами были матерями и на собственном теле испытали обезличенность процесса деторождения в обычных больницах, где большинство врачей мужского пола.

Этой обезличке стремились они противопоставить альтернативный, более человечный процесс деторождения, который учитывал бы индивидуальные потребности женщин — будущих матерей. Кроме того, группа из пяти женщин-учредительниц ставила целью изменение сознания не только беременных женщин и матерей, но и персонала больниц, а именно врачей и акушерок. В конце концов, женщины должны воспринимать свою беременность и материнство как нечто абсолютно естественное. Женщины-учредительницы группы самопомощи описывают свою концепцию так: "Способность деторождения, привязанность к новорожденному и кормление грудью в нашем обществе стало чем-то почти "экзотическим". Мы вселяем уверенность в женщин, чтобы они поняли и приняли на вооружение, что мягкость, "округлость" форм и правил поведения, которые выпали из тенденций развития общества, являются важными элементами процесса становления женщины. Мы поддерживаем женщин в период беременности, помогаем им выработать доверие к собственному телу, к естественному течению процесса рождения, распознавать и удовлетворять сначала свои собственные физические и духовные потребности, а затем и потребности своих детей". Курсы, предлагаемые с этой целью, становятся все более и более популярными. Поэтому уже не хватает помещений, которые они имели сначала, чтобы удовлетворить спрос женщин. В 1989 г. группа женщин-учредительниц по договору найма сняла более просторные помещения. Благодаря этому стало возможным расширить и предложение.

В ходе подготовки по родам, осуществляемой женщинами в рамках рассматриваемой группы самопомощи, предоставляется "услуга", которая раньше традиционно оказывалась женщинам членами их (больших) семей. При интенсивном "отмирании" таких социальных форм как "большая семья" и "семья вообще" утрачиваются соответствующие знания и опыт в деле подготовки женщин к беременности, родам и материнству.

**Организационная структура и функционирование.** Группа самопомощи из этих пятерых женщин выбрала организационно-правовую форму зарегистрированного союза. Однако в рамках данной работы эта группа рассматривается как производственный кооператив. Почему так было сделано? В рассматриваемом нами случае организационно-правовая форма кооператива не могла быть выбрана не только из-за особенностей норм Закона ФРГ "О кооперативах", предписывающего иметь не менее семи членов, но и по другим основаниям, например, из-за издержек на проверку кооператива, сложности процесса материального контроля и т.д.

Хотя данное предприятие имеет такие органы как правление и наблюдательный совет, они созданы лишь формально ("проформа"), а текущая деятельность организуется несколько проще. Имеется одна дама-управляющая, которая ведет так называемые оперативные дела. Однако все сложные решения, касающиеся предприятия в целом, принимаются всем коллективом демократическим голосованием. Периодически проводятся собрания (не реже одного раза в неделю — пленарные заседания), на которых рассматриваются дела на

перспективу. К таким делам относятся, например, общие вопросы подготовки родов, курсы кормящей матери, гимнастика беременных, массаж, дыхательная гимнастика, йога и т.д., а также общие вопросы организации и осуществления разнообразных проектов и связи с общественностью, организация курсов повышения квалификации для самих сотрудниц ЦЗЖ.

В рекламе ЦЗЖ просматривается ориентация женщин на вопросы питания, здорового образа жизни, натуральных средств лечения, моделей воспитания детей и партнерства. Указанные вопросы затем раскрываются при проведении курсов, встреч по выходным, в докладах, индивидуальных консультациях и в группах самопомощи.

**Финансирование.** Финансирование Центра здоровья женщин и его деятельности осуществляется, в основном, из двух источников: 70% бюджета формируется из собственных доходов. Остальные 30% берет на себя государство (в данном случае это г. Франкфурт-на-Майне). Как будет выглядеть этот процентный состав бюджета в абсолютных величинах, зависит от соответствующих сумм отдельных проектов. О доходах, получаемых от проведения указанных курсов и других мероприятий, в частности, об их абсолютных величинах в данной работе по понятным причинам мы не говорим. Однако ее автора в личных беседах сотрудницы убедили, что получаемых в процессе деятельности средств хватает, чтобы всем занятым в ЦЗЖ женщинам обеспечить содержание.

Кроме курсов, которые проводит сам ЦЗЖ, в его помещениях предлагаются занятия других женщин-специалистов. Эти женщины не являются членами рассматриваемого здесь кооператива. Они лишь арендуют помещения ЦЗЖ, чтобы иметь возможность предложить и реализовать свои услуги. Их курсы, естественно, должны вписываться в общую программу ЦЗЖ, который благодаря этому получает новый источник доходов. Женщины ЦЗЖ стремятся арендованные помещения использовать "на полную катушку", чтобы снизить постоянные издержки. Однако это имеет и другой положительный аспект. Те женщины со стороны, которые хотят лишь арендовать помещения, чтобы предложить обществу свои услуги в виде собственных курсов, должны заниматься соответствующей рекламой. Благодаря этому заинтересованные, но еще не знакомые с ЦЗЖ лица, обращают внимание на другие курсы, т.е. одновременно ведется реклама и собственных курсов самого ЦЗЖ.

Другой возможностью финансирования рассматриваются доклады и проекты. Все участницы ЦЗЖ являются одновременно членами Федерального общества по родовспоможению. В рамках программы "Тасис" имеется, например, проект с Россией, где партнером является это Федеральное общество. Одна из участниц ЦЗЖ по программе "Тасис" часто посещает С.-Петербург.

**Заключительные положения.** Женщины на базе самопомощи создали новый профессиональный профиль — специалист по подготовке к родам. В настоящее время повсюду в ФРГ работают не только эти специалисты, но и родильные дома, с которыми специалисты по подготовке к родам сотрудничают. Следующим важным моментом является то, что они рассматривают свои коллективы самопомощи не только как эффективный инструмент для обеспечения своего экономического положения, но и придают большое значение социальному и солидарному сообществу, демонстрируемому этими коллективами. Впрочем, это относится также и к установлению контактов и тесных связей со многими другими женщинами, которые инициируются самой группой самопомощи или предложенных ею курсов и иных мероприятий. Таким образом, здесь особым способом отражается специфическая идентичность кооператива, которая метким выражением одного известного специалиста по кооперативному строительству (Црахайм) была обозначена термином "двойственная природа кооператива" — с одной стороны качества социальной группы лиц, а с другой — характеристики предприятия как хозяйствующего субъекта.

**КООПЕРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ  
И ИСКУССТВА - Войтковский С.Б., Генеральный директор**

## **агентства "Новый артистический менеджмент"**

Кооперирование, как принцип равенства прав и обязанностей, ответственности за конечный результат участников, в России имеет глубокие корни в виде артелей и товариществ. Достаточно привести примеры 15-17 веков, когда быстро развивалось храмовое строительство, что требовало не только умения строить, но и украшать. В это время активно создавались артели, в которые входили и резчики по камню и краснодеревщики, иконописцы и колокольных дел мастера, ювелиры и кузнецы сотоварищи. Как правило, это были замечательные мастера, именами которых впоследствии были названы школы: Феофан Грек, Андрей Рублев, Симон Ушаков и др. Получая заказы от князей и монастырей, они делали работу, передвигаясь от места к месту.

Большие масштабы строительства требовали множество подручных, обслуживающих работы, в среде которых, как правило, появлялись скоморохи и кукольники (театрально-зрелищные представления). Таким образом, еще на ранних этапах становления художественных жанров и мастерства в России выработались естественные кооперативные формы отношений, позволяющие и сегодня говорить об их жизнеспособности.

Достаточно вспомнить плеяду русских художников-передвижников и композиторов "Могучей кучки" 19в. Начало 20в. принесло великое множество всевозможных кружков и объединений художественной интеллигенции, купцов, промышленников, которые формировали в своей среде и заказчика, и исполнителя, и собственно художественные ценности (Морозов, Беляев и др.).

Обидно, что Россия потеряла время. Но уже последнее пятилетие показывает, что исторический опыт в организации культуры и искусства находит свое новое развитие. Только за последнее время стали появляться десятками кооперативные театры, студии, ансамбли, оркестры, галереи и художественные аукционы, деятельность которых никак нельзя назвать безуспешной. Огромную роль начинают играть профессиональные качества и поэтому происходит более тесное смыкание исполнителей и антрепренеров, художников и галерейщиков, театров и менеджеров-продюсеров. Причем кооперирование идет и вглубь и вширь, то есть кооперироваться начинают не только отдельные исполнители, художники, писатели, кооперируются и организации по профессиональному принципу.

Кстати, многие современные организации искусства в отсутствие закона не называясь кооперативом, на деле являлись таковыми и по форме участия в управлении и по принципам распределения. Более того, многие по ряду причин экономического порядка (например, налогообложение) просто не закрепляют за собой статус юридического лица, работая по принципу артельного аккорда. А так как потребление искусства и художественного творчества максимально сегментировалось, то творческим коллективам, организованным в форме разного рода Центров, Галерей, Театрально-концертных ансамблей, Товариществ и т.п., удастся не только выживать, но и действовать достаточно эффективно.

Главное, что процессы подведения законодательной базы под деятельность предприятий и организаций в этой сфере не остаются без внимания ни со стороны собственно деятелей культуры и искусства, ни со стороны предпринимательских и общественных кругов, ни со стороны Федерального Собрания. Однако узловой вопрос дееспособности все же кроется в другом: в умении организовать работу, точно позиционироваться на местном и международном рынках, наладить линейные (формальные и неформальные) связи с дееспособными предприятиями, организациями и коллегами.

Сегодня для России это много значит.

Остановимся подробнее на некоторых узловых моментах.

Как работать?

Россия, входя в мировое сообщество, пытается так или иначе подтвердить статус правового государства, создавая со скрипом законодательную базу. Однако и сегодня уже просматриваются определенные ориентиры. Так введение индивидуальных кодов приводит не только к более точному определению будущего пенсионного обеспечения гражданина, но



и сегодняшнему контролю за доходами и налоговыми выплатами. Таким образом у потенциальных заказчиков и потребителей искусства остается все меньше и меньше возможностей выплачивать так называемый "кэш" или "черный нал" (как вам будет угодно). Более того, все больше и больше будет желание работать с предприятиями, снимая с себя налоговое бремя и уходя от "обналички". Значит, не сегодня, так завтра все равно возникнет вопрос: либо соорганизоваться, либо наниматься в уже организованное предприятие. А так как в основе своей художник стремится к независимости, то естественный выбор: организовать по своим творческим задачам и материальным возможностям.

Возникает вопрос: какая форма максимально удобна и менее затратна?

Ответ прост.

80-85% деятелей отечественного искусства не обладают средствами в количестве, необходимом для оплаты уставных капиталов. Это немалые деньги, поэтому формы акционерных обществ и хозяйственных товариществ для них вряд ли могут иметь место.

Что же делать?

Прежде всего внимательно изучить Федеральный закон "О производственных кооперативах" и прочитать настоящий бюллетень.

Переписывать здесь закон не имеет смысла, но на ключевые моменты следует обратить внимание.

Итак:

Ст.2 Закон регулирует отношения, возникающие при образовании, деятельности и прекращении деятельности кооперативов, осуществляющих производство,... торговлю,... бытовое и иные виды обслуживания..., оказывающих... другие не запрещенные законом виды услуг.

Таким образом организация производственного кооператива в области культурного обслуживания населения *реальна!*

Ст.4 Кооператив образуется исключительно по решению его учредителей. Число членов кооператива не может быть менее чем пять человек.

Опыт показывает, что это целесообразно по многим причинам.

Ст.6. ...Отказ в государственной регистрации кооператива по мотивам нецелесообразности создания кооператива не допускается.

И это очень важно.

Ст.7. Членами кооператива могут быть внесшие установленный уставом кооператива *паевой взнос* граждане Российской Федерации, достигшие возраста шестнадцати лет. *Размер и порядок* внесения паевого взноса *определяется уставом кооператива.*

Иными словами, Вам предлагается самостоятельно решать "*сколько и как*". И все Ваши расходы в денежном выражении составят лишь: пошлину за государственную регистрацию, стоимость изготовления печати, затраты на копирование учредительных документов для постановки на учет в ГНИ, обязательные Фонды и открытие счетов в банке.

Не будем далее комментировать Закон. У кого уже возник интерес и уверенность в своих силах, тот найдет полный текст и внимательно изучит его.

Правовая форма кооператива — это не только трамплин к Вашей состоятельности в экономическом смысле, но и состоятельности демократии, т.к. азы демократии заложены в самом принципе управления кооперативом: *один член кооператива*

*—один голос.* "Как потопашь — так и полопашь". Не "дядя" принимает за Вас решения, а Вы лично. И исполняет не "дядя", а Вы лично. Вот и получается, что результат работы кооператива зависит от работы каждого его члена, а благосостояние каждого члена кооператива зависит от работы всего кооператива.

Есть еще одна важная деталь, на которую следует особо обратить внимание.

Ст. 19. Трудовые отношения членов кооператива регулируются настоящим Федеральным законом и *уставом кооператива...*

Поясню. Если есть необходимость сегодня работать 12 часов — Вы будете это делать. И никто из членов Вашего кооператива не будет говорить о существовании КЗоТа. Будет работать принцип экономической целесообразности. Вдумайтесь в это.

Теперь о приятном.

Производственный кооператив — это максимально удобная форма обучения рыночной экономике, накопления первоначального капитала и позиционирования Вашего товара или услуги. Многие сегодняшние успешные предприятия лет 5-7 тому назад начинали свою жизнь как кооперативы. Укрепляясь экономически и позиционно, они естественным образом перерастали в иные, более уместные формы для ведения своего бизнеса.

Настало время дать несколько примеров.

*Пример № 1:* "Высшая Школа Деятелей Сценического Искусства" (ВПЩСИ) — научный руководитель профессор Г.Г. Дадамян. В 1989 г. эта школа была организована как учебно-производственный кооператив профессорско-преподавательского состава кафедры экономики театра ГИТИСа (ныне РАТИ). Мне посчастливилось быть слушателем этой Школы и я с особым удовольствием вспоминаю то время

— время романтики перестройки. Нужно отметить, что эту Школу прошли многие ведущие менеджеры сегодняшнего искусства России, которые с большим успехом либо основали свое дело, либо управляют Театрами, Студиями, Галереями, Цен трами и т.д., отдавая все свои силы становлению, в основном, негосударственного сектора культуры и искусства.

"ВПЩСИ" и сегодня продолжает подготовку блестящих кадров, так необходимых для упорядочения и становления нормальных отношений в области организации, управления и развития отечественного искусства, его продвижения на международные рынки.

*Пример № 2:* Галерея "Интерколор" — руководитель член-корреспондент РАХ И.П.Обросов. Она возникла на базе ЖСК "Чеховка" МОСХа. Деятельность Галереи развивается в двух направлениях. Это собственно выставочно-экспозиционная деятельность, которая давно и уверенно перешагнула границы России. Сюда приезжают живописцы из Беларуси и Украины, США и Ирландии, Франции и Израиля и т.д. Художники — члены кооператива выезжают со своими работами в Италию и Германию и т.д. Второе направление — сбыт работ художников — членов галереи. Успех был предсказуем, т.к. в работе галереи принимают участие не только известнейшие художники, но и ведущие искусствоведы и эксперты в области живописи, графики, т.п.

*Пример № 3:* Центр музыкального искусства "Классика" — генеральный директор, лауреат международного конкурса пианистов В.М.Тетерин — в свое время возник как кооператив, усилиями которого был разорван порочный круг монополии Госконцерта на прокат отечественных артистов за рубежом и иностранных в России. Деятельность этого Центра и сегодня тем более значительна, так как она связана с развитием академического музыкального искусства.

Можно привести еще массу примеров. Однако ограничусь вышеприведенными.

Для тех, кто уже готов начать новую жизнь, этого вполне достаточно. Для сомневающихся — мы даем консультации (первый раз — бесплатно). Желающие могут обращаться в Некоммерческое партнерство объединенных производственных кооперативов.

Что касается жанров и видов искусства, то сегодня организация кооперативов может сыграть решающую роль в сохранении декоративно-прикладного искусства, возрождении и сохранении народных промыслов, становлении и продвижении театрального и вообще сценического искусства, выведении из кризиса библиотечного и музейного дела особенно в регионах, и т.д.

Поэтому, как говорил народный артист России, профессор, замечательный дирижер Ф.Ш.Мансуров: "Учитесь думать пока мозги к костям не присохли".

Кооперирование прежде всего нацелено на созидательный труд, на подъем незащищенных слоев населения до состоятельного уровня, а не на иждивенчество и потребительство.

В этом его сила. В этом его социальное значение.

В этом его польза.

## **КООПЕРАТИВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ГЕРЕТЕВЕРК МАТРАЙ» (ТИРОЛЬ, АВСТРИЯ) - Делал Атмака, Марбург Консалт**

**Образование и развитие кооператива.** Кооператив "Геретевек Матрай" ("ГВМ") является образцом производственных кооперативов, возникших в результате передачи предприятия персоналу в ситуации экономического кризиса. В 1948 г. из 80 сотрудников 52 человека решили взять предприятие "ГВМ", работавшее в отрасли производства слаботочных приборов в Матрай (Австрия), в свои руки вследствие того, что его владелец должен был заявить о конкурсном производстве. В настоящее время кооператив "ГВМ" функционирует в отрасли металлообработки, но существенно расширил и перебазировал диапазон своей деятельности за последние десятилетия. Это предприятие является поставщиком комплектующих деталей для производителей нагревательных приборов и кипятильников, а также изготовителем и поставщиком в области систем и специальных технологий. Основным потребителем его продукции является государство (так называемый "публичный сектор")<sup>18</sup> Ассортимент изделий данного предприятия включает нагревательные приборы и кипятильники, изделия серийной металлообработки, особые и специальные технологии для архитектуры и автомобильной промышленности, а также инструменты и приспособления (для чеканки, волочения, штамповки, в т.ч. последовательные штампы, автоматические линии и комбинированные штампы) и т.д. С семидесятых годов кооператив ТВМ" экспортирует свою продукцию в Швейцарию, Италию и ФРГ.

**Органы кооператива.** Органами кооператива являются правление, наблюдательный совет и общее собрание. Правление состоит из шести членов кооператива. Это позволяет обеспечить известную динамику деятельности. Из шести членов повторно можно избрать лишь пятерых. Это же правило действует и в отношении семи членов наблюдательного совета: повторно можно избрать только пятерых.

Чтобы гарантировать получение устойчивого производственного результата, кооператив "ГВМ" разработал организационное руководство, в соответствии с которым при подготовке к выборам членов наблюдательного совета и правления должны учитываться определенные аспекты и целеустановки. При этом основное внимание должно уделяться не длительному стажу работы на данном предприятии, а личным качествам и профессиональной квалификации, которые признаются решающими. Благодаря этому должна предотвращаться опасность, что те члены кооператива, которые имеют самый продолжительный стаж и пользуются известной популярностью, но не обладают надлежащей квалификацией по сравнению с молодыми членами, могли бы получить предпочтение. Кроме того, члены правления и наблюдательного совета должны обладать широкими и достаточно глубокими знаниями по организации производства, то есть члены этих органов должны взаимно дополнять друг друга благодаря профессиональным способностям и высокой квалификации.

**Организация деятельности кооператива.** Председатель правления чаще всего одновременно является председателем кооператива. Он наделен компетенцией по координации и делегированию оперативных задач. Наблюдательный совет наделен правом контроля производственных процессов. За ним не закреплено никаких исключительных контрольных функций, потому что члены наблюдательного совета участвуют в

---

<sup>18</sup> К.-А. Андрэ и КНиус. Производственные кооперативы как альтернативная форма предприятий — представленные примером завода "Геретевек Матрай" в форме кооператива с ограниченной ответственностью. Тироль, Австрия, в журнале "ZfgG", том 40, 1990, с. 171, 173

планировании работ, а как руководители подразделений и групп — в реализации всех производственных планов и таким образом вовлекаются в работу предприятия в целом.

Открытость управленческих процессов обеспечена тем, что в заседаниях правления и наблюдательного совета часто могут принимать участие другие руководители подразделений и прочие работники. Благодаря этому предотвращается отклонение от целей, установленных членами кооператива, и сведение управления кооперативом исключительно к типичным менеджерским функциям. Последнее представляет собой, как известно, одну из серьезных опасностей для кооперативов: если управление кооперативом сведется к выполнению только менеджерских функций, то цель деятельности — удовлетворение потребностей членов — все больше и больше отодвигается на задний план, уступая место явно выраженной коммерциализации и конкурентной хозяйственной деятельности. Благодаря тесному союзу членов правления и наблюдательного совета с руководителями подразделений и групп имеет место постоянный обмен между ними информацией об индивидуальных целях и ожиданиях и обеспечивается надежный информационный поток между органом управления и членами кооператива, а этим самым и необходимое согласование между органом управления предприятием и сотрудниками-исполнителями.

Организационная структура кооператива имеет четыре уровня:

- управление кооперативом в целом;
- структурные подразделения (выделены по функциям);
- рабочие группы;
- сотрудники.

**Членство в кооперативе.** В соответствии с § 2 Устава "ГВМ" членами кооператива могут стать лишь лица, "которые в качестве рабочих или служащих отработали в данном кооперативе не менее трех лет и за время работы проявили себя безупречно, являются австрийскими совершеннолетними гражданами". Даже если они отвечают этим трем условиям, это еще не обозначает, что соответствующие лица фактически будут приняты в члены кооператива. Когда эти формальные условия будут признаны выполненными, лицо должно подать соответствующее заявление о приеме в члены кооператива. Окончательное решение о приеме в члены кооператива принимают правление и наблюдательный совет на своем совместном заседании. В качестве дополнительных критериев для приема новых членов в кооператив следует назвать:

— профессиональную квалификацию, соответствующую предмету деятельности кооператива, чтобы вспомогательные рабочие до приема их в члены кооператива стали квалифицированными рабочими;

— готовность к обучению и повышению квалификации как в кооперативе, так и за его пределами, а также готовность к производственной мобильности, т.е. готовность обогатить профессиональный опыт и расширить свои знания путем изменения деятельности, чтобы на этой основе научиться понимать экономические и социальные взаимозависимости;

— способность к предпринимательскому мышлению и поведению, принятию на себя квалифицированной ответственности по отношению к кооперативным функциям и задачам оперативного характера.

Однако в "ГВМ" работают не только члены кооператива. Имеются также сотрудники, которые либо еще не прошли упомянутый выше трехлетний "испытательный срок", либо вообще не имеют ни малейшего интереса в приобретении членства. Еще одним основанием найма на работу не членом является желание обеспечить известную гибкость при планировании персонала. Это означает, что в случае неизбежных увольнений работников легче уволить не члена, чем члена кооператива. Впрочем, не члены в своей повседневной деятельности не испытывают никаких особых ограничений по сравнению с членами кооператива. Оплата труда в кооперативе производится по выполняемой трудовой функции и не зависит от членства. Тем не менее, преимущество членов кооператива состоит в том, что по окончании хозяйственного года они получают дивиденды как дополнительную оплату из прибыли, а не членам дивиденды не начисляются.

Помимо этих материальных стимулов имеются и нематериальные, которые используются для мотивации членов кооператива. Для производственных кооперативов они даже более важны, чем чисто материальные стимулы. Благодаря их применению должна обеспечиваться более надежная идентификация членов кооператива со своим предприятием и предотвращаться так называемое "внутреннее увольнение". Во многих реформированных производственных кооперативах их члены "вырождаются" в обыкновенных, зависящих от зарплаты работников, которые думают лишь о том, чтобы сохранить свое рабочее место. Они теряют интерес к развитию кооператива и не содействуют совершенствованию его деятельности. К счастью, эта опасность не угрожает описываемому нами кооперативу "ГВМ", потому что его члены всегда и самым точным образом информированы о состоянии дел своего предприятия и участвуют в принятии решений. Благодаря этому они как бы "втянуты" в процессы деятельности, принятия решений и контроля. Таким образом они учатся нести ответственность за свое предприятие.

В ходе регулярных трудовых и кооперативных совещаний члены кооператива знакомятся с общими и специальными проблемами производственных кооперативов и учатся активно их преодолевать. Кроме этих идеальных мотивов кооператив добровольно предоставляет большое число социальных услуг. К ним относятся предоставление служебных квартир, ежегодное выделение сумм для обеспечения страхования по старости членов кооператива с зачислением их в пенсионный фонд, организация рождественских праздников, раздача подарков детям и т.д. Важными услугами такого рода являются, в частности, оплата расходов по обучению и повышению квалификации членов кооператива, предоставление беспроцентных ссуд и оплата медицинских услуг. Кстати, такие услуги предоставляются и не членам кооператива.

**Финансирование.** На начальном этапе члены кооператива финансировали свое предприятие согласием на 10%-ное удержание из заработной платы и внесением платежей по паям. Кооператив прибегал также к услугам банка для получения кредитов. С 1952 г. в уставе кооператива предусмотрено, что минимум 10% годовой прибыли должно отчисляться на формирование резервного фонда. Однако фактические отчисления на формирование резервов далеко превышают эту 10%-ную границу. Резервные фонды и паи членов кооператива хотя и составляют важную часть собственного капитала, но не определяют его. Большая часть резервов капитала заключается в инвестиционных накоплениях и в целевых отчислениях в пенсионный фонд, пользующихся налоговыми льготами.

По окончании хозяйственного года из остатка прибыли сотрудникам выплачиваются дивиденды на зарплату. Размер этих дивидендов с 1952 по 1985гг. устанавливался общим собранием. Их шкала определялась выплаченными заработной платой и окладами. Начиная с 1985г., размер дивидендов на заработную плату устанавливается правлением и наблюдательным советом. Кроме этих дивидендов на заработную плату общее собрание вправе также принять решение о выплате дополнительных дивидендов на капитал. Размер этих дивидендов не должен, однако, превышать 10% суммы оплаченного пая соответствующего члена кооператива. Если после распределения дивидендов на заработную плату и на капитал еще останется часть прибыли, то в соответствии с уставом ее следует направить в фонды накопления из нераспределенной прибыли.

**Заключительные положения.** В качестве важных критериев успеха деятельности "ГВМ" в заключение следует назвать:

- наличие квалифицированных сотрудников;
- особую структуру предприятия с перекрытием функций сотрудников на всех уровнях;
- перспективное планирование;
- высокую мотивацию сотрудников;
- инновационную способность, обусловленную интенсивным сотрудничеством с потребителями.

Успеху способствует также то обстоятельство, что кооператив благодаря изготовлению своих изделий собственными силами обеспечивает себе гибкость производства, уменьшая зависимость от поставщиков. Благодаря этому специальные заказы могут полностью выполняться прямо на предприятии. С целью предотвращения экономических неудач, кооператив "ГВМ" предпринял еще ряд особых мер, ниже приводятся некоторые из них:

- группирование рабочих в различные разряды по оплате труда, аналогичные известным в сфере традиционной экономики;
- оплата труда по действующим тарифам;
- снятие ответственности правления по оперативным делам, что означает самостоятельное ведение повседневных дел председателем кооператива;
- ясность производства и перекрывающиеся функции сотрудников обуславливают их участие в принятии решений правлением и председателем кооператива;
  
- установление испытательного срока и квалификационных требований при приеме в члены кооператива;
- целенаправленное повышение квалификации сотрудников, проведение трудовых и кооперативных совещаний, которые помогают сотрудникам понимать специальные проблемы кооператива и принимать грамотные решения;
- солидная база собственного капитала, созданная формированием резервных фондов, инвестиционного фонда и целевыми отчислениями в пенсионный фонд. Это увеличивает кредитоспособность кооператива и облегчает доступ к заемному капиталу.

**ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ КООПЕРАТИВ "МАРБУРГ КОНСАЛТ е.Г."  
— ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ ОСОБОГО ТИПА В  
ОБЛАСТИ НАУКИ, НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И  
КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ<sup>19</sup> - Штоффреген Х., профессор,  
Университет Филиппса (Германия)**

*Предмет деятельности (Чем занимается кооператив?).* В январе 1986г. был создан "Марбург консалт е.Г." (далее: МК) в организационно-правовой форме производственного кооператива. Его 11 членов-учредителей были физические лица, которые работали в университете г.Марбург в области кооперативного строительства: профессора, аспиранты и докторанты, научные сотрудники и другие работники, не относящиеся к сфере науки.

Этот кооператив должен был заниматься вопросами кооперативного строительства и содействием развитию принципа самопомощи, развитием и поддержкой малого предпринимательства, союзов и групп женских организаций самопомощи, а также проблемами региональных хозяйственных структур.

---

<sup>19</sup> В соответствии с §1 Закона ФРГ "О кооперативах" общество с открытым числом членов, учрежденное с целью поддержки и содействия предпринимательской деятельности или предприятий своих членов посредством создания совместной коммерческой организации, приобретает права "зарегистрированного кооператива". При этом фирменное наименование кооператива должно включать обозначение "зарегистрированный кооператив" или сокращение "е.Г" — по-немецки: "eingetragene Genossenschaft" или сокращенно "е.Г." (§3 Закона). Именно этим объясняется название данной работы. В силу §10 цитируемого Закона регистрация в виде внесения (по-немецки: Eintragung) кооператива в реестр кооперативов осуществляется судом, ведущим торговый реестр по месту нахождения регистрируемого кооператива. — Прим.пер.

При этом пришлось решать некоторые вопросы хозяйственной деятельности, которыми в силу своей публично-правовой формы университет был не вправе заниматься, но имел в этом большие потребности. Здесь в первую очередь следует назвать:

- организацию и проведение семинаров и учебных курсов для специалистов и руководителей кооперативов (прежде всего из стран третьего мира);
- организацию и проведение семинаров и учебных курсов по совершенствованию общих условий развития активности в вопросах самопомощи (по темам: менеджмент в союзах кооперативов, организация федеральных структур, коммунальное управление);
- выполнение научно-исследовательских работ по договорам;
- консультирование кооперативных организаций и подготовка заключений для немецких и зарубежных заказчиков;
- сбор и обработка документации и вспомогательных материалов (создание библиотеки и архива, издание книг, публикация отчетов по результатам собственных работ как членов кооператива).

При решении всех этих вопросов члены-учредители кооператива стремились также обеспечить создание тесной связи теории с практикой, которая чисто академической деятельностью в рамках университета не могла быть гарантирована. Таким путем стремились также привлечь в кооператив в качестве их членов экспертов, занятых в выполняемых проектах. В отношении преподавателей следует добавить, что решением практических проблем они обогащали учебный материал тем, что примеры для лекций и разбора конкретных ситуаций для семинаров брали из деятельности МК.

**Цели деятельности (К чему стремится МК?)** Учредители ставили перед собой две абсолютно разные цели, которые они намеревались достичь с помощью кооператива:

1. МК должен был создать организационные рамки, в которых они сами как члены могли бы заниматься указанной выше деятельностью. Таким образом, члены кооператива желали работать в нем, выполнять заказы и получать доходы. В этом смысле МК является настоящим производственным кооперативом, в котором работают его члены и зарабатывают деньги.

2. МК должен был также выполнять заказы для членов кооператива. В качестве примеров следует назвать такие случаи:

- член кооператива имеет заказ на выполнение научно-исследовательской работы и ищет сотрудников, которые подобрали бы необходимый материал и оценили его;
- член кооператива написал учебник и ищет издательство, которое могло бы его опубликовать и сбыть;
- член кооператива, как руководитель проекта за границей, должен решить проблему обучения своих сотрудников и ищет образовательное учреждение, которое бы реализовало специальную программу повышения квалификации;
- член кооператива работает в фирме, которая хотела бы ознакомить представителей партнерской организации за границей с определенными структурами в Германии и ищет службу, которая может установить соответствующие контакты, составить специальную программу и реализовать ее при посещении;
- член кооператива намерен выполнить исследования по договору, но хотел бы поручить их организационную часть (разработка договора, предложение, составление отчета, расчетные операции) какой-либо фирме с хорошей репутацией;
- член кооператива является руководителем семинара и хотел бы для его участников составить специальную программу экскурсий и выполнить ее.

Список таких примеров можно долго продолжать. Из него видно, что в этих случаях члены кооператива не желают сами в нем работать, а ищут организацию, которая работала бы на них, выполняя их заказы.

Видно, что в случаях по п. 2 МК представлял собой не производственный кооператив, а потребительский (по отношению к своим независимо функционирующим членам, которые пользовались услугами МК и оплачивали их).

Таким образом, кооператив "Марбург Консалт е.Г." оказался двуединой организацией, потому что одновременно обладает признаками как производственного, так и потребительского кооператива. Его комбинированный характер нагляднее всего прослеживается в том, что МК производит платежи своим членам, принимающим в его деятельности трудовое участие, а с другой стороны имеет поступления средств от своих членов (в т.ч. от организаций, в которых работают члены МК) за проданные им услуги.

Видно, что с одной стороны МК обеспечивает своим членам занятость и оплату труда, а с другой — предоставляет членам услуги.

**Практическая совместимость гетерогенных свойств МК. (Как удовлетворяет МК потребности своих членов?)** Гетерогенность целей в группах членов кооператива не привела к расщеплению их на две отдельные группы с противоположными интересами. Если бы это случилось, то, скорее всего, было бы целесообразно создать в соответствии с целями этих групп два самостоятельных кооператива. Но группы членов остались вместе благодаря тому, что одни члены оказались одновременно в обеих группах (то есть выступали одновременно заказчиками и исполнителями услуг), а другие — меняли время от времени свои роли в МК.

Во многих случаях члены МК, которые на протяжении ряда лет работали на кооператив и благодаря этому были хорошо известны как способные сотрудники, назначались руководителями проектов за границей. Они использовали возможности МК для успешного достижения целей проектов, чтобы затем по возвращении в Германию снова работать на МК.

Можно сказать, что интересы членов МК схожи с интересами членов кредитных кооперативов, в которых они меняются ролями одновременно или со смещением во времени, выступая попеременно то вкладчиками (внося деньги в кооператив), то заемщиками (беря деньги в кооперативе). Иными словами, члены кооператива преследуют противоположные интересы в пределах одного кооператива.

Таким образом, в последние годы МК занял очень широкую сферу деятельности, потому что с одной стороны он стремился работать в интересах своих членов-заказчиков, а с другой — распознать спрос на услуги внешних организаций в интересах своих членов и по возможности удовлетворить их.

**Проблемы создания МК. (Как зарегистрировать смешанный кооператив?)** Любой учебник и любая вводная лекция о кооперативах, интерпретируя их организационно-правовые формы, делят кооперативы четко и ясно на производственные и потребительские. При таком подходе каждый кооператив относится затем к одному из этих видов. Однако, "Марбург Консалт е.Г." представляет собой пример того, что кооператив может быть двуединым, поэтому все члены МК, занимающиеся преподавательской деятельностью, вынуждены корректировать свой учебный материал. Во вводных лекциях они этого не делают, потому что для студентов и без того довольно сложно понять структуру кооперативов.

Так как кооператив типа МК не вписывается в общепринятые рамки, то при его регистрации возникли проблемы, которые известны специалистам кооперативного строительства в России по собственному опыту регистрации производственных кооперативов. Как союзу кооперативов, членом которого намеревался стать МК, так и госслужащим реестра пришлось сначала основательно ознакомиться с этим новым типом кооператива. Все это потребовало времени, дополнительных переговоров и консультативных встреч.

Наконец, МК был внесен в реестр кооперативов в г. Марбург под номером 247 и мог начать свою деятельность как самостоятельный субъект права — юридическое лицо.



**Членство в МК. (Кто является членами МК и как становятся членом?)** Членство в МК открыто для всех заинтересованных лиц, признающих цели кооператива. Из года в год число членов МК увеличивалось на 10-20 новых членов ежегодно. Один член МК как-то покинул его. Таким образом, к началу 90-х годов число членов МК достигло 100. Столько же их насчитывает он и сегодня. Впрочем нельзя не отметить, что среди них имеется несколько пассивных членов, которые ничего не заказывают в МК, не выступают посредниками и не работают в кооперативе. Правление МК уже задумалось над тем, как освободиться от таких членов.

Членство МК распространено далеко за пределы города Марбург и его региона. Однако, оно обычно связано с университетскими городами и часто концентрируется на самих университетах. В настоящее время членами МК являются ученые университетов в городах Хайдельберг (Гейдельберг), Геттинген, Мюнстер и Гиссен. Кроме того, МК доказал свою привлекательность и для практиков: в течение времени структура членства МК изменилась за счет вступления в кооператив практиков — от чисто научно-ориентированной группы членов к дифференцированной группе.

Для приобретения членства в МК необходимо подать заявление и внести паевой взнос в размере 500 марок ФРГ. Кроме того, каждый член МК берет на себя субсидиарную ответственность по долгам кооператива в размере еще 500 марок ФРГ. Это означает, что в случае ликвидации кооператива из-за неплатежеспособности каждый член МК должен дополнительно внести еще 500 марок ФРГ.

**Органы МК. (Кто принимает решения?)** МК создан и организован в соответствии с Законом ФРГ "О кооперативах". Его высшим органом является общее собрание членов МК, которое избирает на три года правление и наблюдательный совет. При этом 1/3 членов наблюдательного совета должна подлежать ротации ежегодно, поэтому число членов наблюдательного совета должно, по возможности, делиться на три.

В соответствии с уставом МК правление и наблюдательный совет состоят минимум из трех членов в каждом органе, которые работают в них на общественных началах. Однако, МК всегда обращал внимание на то, чтобы члены, изъявившие желание работать в том или ином органе, имели для этого соответствующие возможности, поэтому чаще всего в органы МК избиралось больше членов, чем предусматривалось по минимуму уставом. В настоящее время правление состоит из 4, а наблюдательный совет из 6 членов кооператива. При этом, как в правлении, так и в наблюдательном совете представлены ученые и практики.

**Хозяйственная политика. (Как ведет МК свои дела?)** За время своего существования (более 10 лет) МК работал во многих странах мира как для немецких, так и для международных и зарубежных заказчиков. В прошлые годы МК был занят, в основном, работами в Германии, в Африке и Южной Азии. В настоящее время деятельность МК активизировалась в странах Восточной Европы, включая государства СНГ, и в странах Восточной Азии.

Хозяйственная политика МК также строится в зависимости от гетерогенности его целей: при выполнении заказов для своих членов МК стремится обеспечить минимально низкие цены, то есть работать без больших прибылей, чтобы помочь членам-заказчикам достичь поставленные ими цели. При выполнении заказов, когда работают сами члены МК и желают получить от этого какой-то доход, то МК, как и любой иной производственный кооператив, стремится в первую очередь продать свои услуги подороже, чтобы обеспечить себе высокие поступления средств. Затем эти средства направляются на покрытие издержек производства и на вознаграждение членов кооператива за их личное трудовое участие в деятельности МК. При этом МК стремится обеспечить как можно более высокое вознаграждение своим членам, так что и здесь МК работает без большой прибыли.

**Прибыльность деятельности МК. (Извлекает ли МК прибыль? Если да, то что он потом делает с ней?)** В общем и целом следует констатировать, что МК пережил ряд хозяйственных лет как с прибылью, так и с убытками. Однако, большой прибыли кооператив

не имел никогда, поэтому с самого начала формирование резервов оставалось на низком уровне, т.е. создавалась ситуация, которая была не по душе правлению.

Изменить же ее правление не в состоянии, не уменьшив при этом доходов членов, что в свою очередь не понравится последним. Здесь воочию мы видим одну из проблем многих производственных кооперативов: в случае конфликта между долгосрочными целями (формирование резервов для обеспечения дальнейшей деятельности кооператива) и краткосрочными интересами (высокие доходы для повышения уровня жизни своих членов), члены кооператива склоняются в пользу приоритетности краткосрочных интересов. Здесь нельзя не назвать также налогово-правовой аргумент, который объясняет этот краткосрочный интерес: в Германии прибыль кооператива облагается налогом так, что "уходит" ее 2/3. Это означает, что из показанной прибыли для формирования резервов кооператива остается только 1/3. Если же прибыль распределить между членами в качестве дополнительного вознаграждения за трудовое участие в кооперативе, то оно не облагается налогом. Конечно же это не может не пойти на пользу членов.

В этой связи чаще всего МК не извлекал прибыль в ходе своей деятельности. Если же прибыль появлялась, то она в виде дополнительного вознаграждения за труд в кооперативе распределялась между его членами или выплачивалась в виде незначительных по величине дивидендов на капитал членов кооператива — в каждом случае средства полностью переходили членам МК, поэтому в последнем годовом балансе не показаны резервы.

**Трудовые отношения в МК. (Как занимает МК своих членов?)** Помимо всего прочего следует привести еще одну особенность МК как производственного кооператива: в нем хотя и работают многие члены, но ни один из них не имеет в нем постоянного места работы. Таким образом, в МК нет трудовых отношений между работодателем и наемными работниками на неопределенный срок. Свой основной доход члены кооператива имеют из других трудовых отношений, поэтому они в деле обеспечения своего уровня жизни не связаны доходами в кооперативе. С одной стороны, это облегчает положение МК, а с другой — ослабляет интенсивность связей между ним и его членами.

Сферы приложения труда и работающие в МК лица очень подвижны: имеют место частые изменения. Постоянной остается только одна его служба, выполняющая организационную работу. Сотрудники и в этой службе не имеют занятости на полное рабочее время. Если же приходится решать сложные задачи, например, предстоит провести многодневные семинары, то эти задачи рассматриваются как проекты, для реализации которых нанимается соответствующий персонал.

С членами кооператива заключаются срочные договоры для выполнения конкретных работ. При этом встречаются ситуации, когда для реализации определенных проектов необходимо располагать специалистом особой квалификации, которого нет среди членов кооператива к нужному сроку или его вообще нет в МК. В таких случаях МК нанимает специалистов, не являющихся его членами. Таким образом, и в МК как в производственном кооперативе имеют место хозяйственные связи с не членами.

**Сделки с не членами. (Как рассматривает МК работающих не членов?)** Члены кооператива отслеживают такие случаи очень внимательно. Они поручили правлению на каждом общем собрании членов МК, на котором принимается решение по результатам предшествующего года, представлять детальную информацию об уровне удовлетворения потребностей членов за счет деятельности кооператива и о доле выплат не членам.

Если не члены привлекались только для выполнения отдельных особых работ, то это одобряется членами. Если же не члены нанимаются МК чаще, то им дают понять, что следует оформить членство. Становящаяся долговременной или многократной деятельность не членов в МК не нравится ни членам кооператива (кооператив должен поддерживать своих членов!), ни правлению.

Это четкое правило, что стабильное сотрудничество возможно лишь с членами МК, необходимо соблюдать еще и потому, что кооператив при выплате вознаграждений не делает различий между членами и не членами. Как правило, действует принцип: равная оплата за

равный труд. Но это равноправие не членом чревато опасностью, что могут иметь место попытки воспользоваться преимуществами работы в МК (высокий доход), избегая при этом связанных с членством недостатков (внесение паевого взноса, субсидиарная ответственность и т.д.). Такого рода использование преимуществ кооператива не членами в систематической форме могла бы привести к фрустрации членов и тем самым навредить положению кооператива. Правление МК осознает эту опасность и действует соответствующим образом.

**Выводы.** Кооператив "Марбург Консалт е.Г." по поддержке самопомощи (так гласит его полное наименование) представляет собой свободное объединение лиц, преследующих различные цели, т.е. общность совершенно особого типа, являющуюся одновременно производственным и потребительским кооперативом и поэтому имеющую абсолютно необычную структуру для практики кооперативного строительства.

Этот кооператив является примером новых форм кооперации, с появлением которых всегда следует считаться. Он стимулирует кооператив к обдумыванию новых форм и структур кооперативов. В 19в. кооперативы рассматривались экспериментальным полем для проверки различных идей. В 20в. сначала думали, что все структуры кооперативов уже известны, а возможности кооперативной деятельности — исчерпаны.

В настоящее время проявляются новые тенденции развития самоуправляющихся предприятий в системах рыночной экономики, которые возникли под влиянием постоянной безработицы, и новые кооперативные структуры, возникшие при переходе от центрально управляемой плановой экономики к рыночной.

Кроме того, имеется совершенно новая сфера приложения кооперативной деятельности, которая в настоящее время демонстрирует высокие темпы развития и подает большие надежды на будущее. Речь идет здесь о кооперативах в сфере услуг для лиц свободных профессий.

Очевидно, что МК, являясь представителем этой новой сферы кооперации в непривычной форме комбинирования производственного и потребительского кооператива, активно ее осваивает. Хотя МК анализирует и опыт прошлого, он в первую очередь стремится опробовать возможности новых форм кооперации на будущее и предложить их заинтересованным лицам.

## **ЧТО МОГУТ СДЕЛАТЬ КООПЕРАТОРЫ 80-х ГОДОВ ДНЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В РОССИИ - Зорин Д.К., Российский профсоюз работников малого и среднего бизнеса, один из лидеров кооперативного движения России конца 80-х годов**

С принятием Федерального закона "О производственных кооперативах" для кооператоров России наступил новый этап. Появились возможности для возрождения производственных кооперативов, как самостоятельной организационно-правовой формы в системе рыночного реформирования экономики.

Для этого надо ответить на вопросы "что делать?" и "как делать?". Ответить на эти вопросы однозначно в условиях несовершенства законодательной базы, непредсказуемости принимаемых решений всех ветвей власти, нестабильности политической обстановки и социального обострения в обществе, практически невозможно. И, все-таки, некоторые рекомендации с учетом личного опыта руководителя производственного кооператива, одного из лидеров кооперативного движения конца 80-х-начала 90-х годов можно привести.

1. Руководствоваться собственным российским опытом развития производственной кооперации, обогащая его опытом развития мирового кооперативного движения.

Большинство кооперативных держав не переживали таких катаклизмов и на сегодняшний день кооперация в них получила большее развитие, чем в России.

2. Учитывая собственный опыт, с помощью российских и зарубежных экспертов, Международного Кооперативного Альянса необходимо разработать Программу развития производственных кооперативов, создав при этом необходимую инфраструктуру, включая и систему подготовки кадров.

3. Для защиты своих интересов, лоббирования их в органах власти, совершенствования законодательной базы объединить производственные кооперативы как на местном, региональном, так и на всероссийском уровне.

4. Использовать для своего развития сложившуюся социальную обстановку в России. Только кооперативная форма с ее демократической основой способна решить сегодня многие социальные проблемы, связанные с занятостью населения, включая пенсионеров, инвалидов труда, войны, детства.

5. Учитывать рыночную природу кооперации, ее способность гибко реагировать на потребительский спрос, конъюнктурные изменения и быстро перепрофилироваться. Эта форма становится наиболее привлекательной не только для населения, но и для предприятий малого и среднего бизнеса, так как кооперация по технологическому разделению труда имеет свою экономическую целесообразность.

6. Опытом производственных кооперативов конца 80-х — начала 90-х годов на практике доказана целесообразность государственной поддержки этого сектора экономики в вопросах льготного налогообложения, особенно на стадии становления. О бесспорности сказанного говорят следующие официальные статистические данные, приведенные в объемах валового продукта, выпускаемого кооперативами первой волны:

- 1987 г. — 349,7 млн. руб.;
- 1988 г. — 6,1 млрд. руб.;
- 1989 г. — 40,3 млрд. руб.

Итак, объем валового продукта за эти годы увеличился в 116 раз, в том числе в 1989 г. в 6,5 раз по сравнению с 1988 г.

В то время, как писал В.А. Тихонов, этот "феномен не хотели замечать", а сегодня о нем просто забыли или хуже того — делают вид, что его вовсе не было.

Сегодняшняя Россия — уже в другом времени, на другой стадии общественно-политического и экономического развития, когда противодействие реальному положению дел, попытка придать забвению или не замечать эффективность производственной кооперации невозможны.

**В этом контексте *призываю кооператоров новой волны и лидеров кооперативного движения конца 80-х — начала 90-х годов к налаживанию между собой контактов и взаимодействия.***

Наиболее перспективные и талантливые кооператоры первой волны сегодня занимают видное положение в общественно-политической жизни, в банковской и финансовой сфере, являются крупными бизнесменами, активно участвуют в реформировании экономики, законотворческой деятельности, входят в структуры государственной власти и местного самоуправления.

Используя представленную возможность, я обращаюсь к своим друзьям, коллегам — лидерам кооперативного движения первой волны — с призывом ***оказать всяческое содействие возрождающейся новой производственной кооперации.*** Она нуждается в нашей помощи и эта помощь может оказать значительное влияние на ее развитие.

Формы этой помощи могут быть разнообразны: совершенствование законодательной базы, предоставление налоговых каникул, льготное кредитование и инвестирование производственной деятельности кооперативов, участие в госзаказах, оказание содействия в формировании производственной и социальной структур, лоббирование интересов кооперации на уровнях всех ветвей власти, создание фонда поддержки новых производственных кооперативов и многое другое.

В каждом конкретном случае ставится и осуществляется своя задача. Главное — достичь взаимопонимания, а все остальное зависит от желания и возможностей сторон.

Естественно, что немаловажное значение имеет наличие элемента заинтересованности в сотрудничестве.

Интересы могут быть разные, главное — выявить их наличие, поэтому предполагаемое сотрудничество представителей кооперации первой и новой волны, к которому я призываю, зависит от вышеизложенных элементов и требует дифференцированного подхода.

То, что это сотрудничество будет полезным для возрождающейся производственной кооперации в России, не вызывает сомнения.

Осуществление всего вышеизложенного позволит:

—усилить потенциал рыночного реформирования экономики;

— снизить социальную напряженность в обществе, ускорить решение проблем занятости;

— углубить демократические преобразования в обществе.

Кооперативная форма деятельности в силу своей привлекательности для широких слоев населения, прозрачности и заинтересованности членов кооперативов в ее развитии может стать той третьей силой, которая сбалансирует социально-экономическое развитие России на этом сложном переходном этапе преобразования.

Я хочу поздравить авторов Федерального закона "О производственных кооперативах" за их вклад в развитие кооперации в России и пожелать им дальнейших творческих успехов в этой области. Без их самоотверженного труда, без их настойчивости, целеустремленности и готовности к разумному компромиссу возрождение производственных кооперативов в России на данном этапе было бы невозможным.

В 1998 году исполняется 10 лет с момента принятия закона о кооперации в СССР. Этот знаменательный юбилей надо максимально использовать для привлечения внимания органов государственной власти и управления, широкой общественности к судьбам российской кооперации.

Под ред. проф. Х. Штоффрегена, к.э.н. С.В. Смолянского,

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ:  
НОВЫЙ СТАРТ — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**  
как реализовать закон о  
производственных кооперативах

*Информационный бюллетень*

*Выпуск 1  
Часть вторая*

*Редактор Н.М. Чебатуркина  
Художественное оформление И. С. Мокин  
Компьютерная верстка С.Е. Кочетова*

*Лицензия ЛР № 040690 от 01.09.94г.*

Сдано в набор 06.01.98. Подписано в печать 19.01.98.  
Формат 60x90/16 Бумага мелованная. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 11. Заказ № 6048. Изд. № 247. Тираж 1000 экз.  
Издательство «Хлебпродинформ».  
Россия, 107804, Москва, ГСП-6, Орликов пер., д. 3, корп. В  
ЦНСХБ Россельхозакадемии. Тел. 204-4867, 261-0852  
Типография 4-го филиала Воениздата,  
тел. 152-2531, 152-3911