



Развитие кооперативов для обеспечения благополучия всего



Отчет по Конференции
Подготовлен
Carlo Borzaga и Giulia Galera

The original document is in English and is [available here](#). The authors of the document are grateful to **Nina Yakovleva - SESP** who translated the material and who is responsible of its content in Russian language.

Содержание

1. Понимание потенциала кооперативов

2. Роль кооперативов

- 2.1. Исторический опыт
- 2.2. Масштаб кооперативного сектора
- 2.3. Экономическое влияние кооперативов
- 2.4. Социальная значимость кооперативов

3. Условия развития кооперативов

- 3.1. Законодательная база
- 3.2. Рыночное регулирование
- 3.3. Политика поддержки
- 3.4. Менеджмент и возможности управления

4. Интерпретация кооперативов

- 4.1. Ограничения классической экономической теории
- 4.2. Новые теоритические исследования

5. адачи и направления развития

6. Последствия действий по развитию

- 6.1. Политика содействия и регулирующие нормы
- 6.2. Разработка последовательного управления
- 6.3. Содействие развитию кооперативов

7. Ссылки

Предисловие

Данный отчет резюмирует основные выводы, сделанные в рамках Конференции «Развитие кооперативов для обеспечения благосостояния всего мира», которая была организована Исследовательским институтом кооперативных и социальных предприятий «Euricse», совместно с Международным Альянсом Кооперативов (ICA) с 15 по 16 марта 2012 года в г. Венеция, Италия. Данный отчет основывается на материалах, предоставленных приглашенными участниками¹:

Профессор Avner Ben-Ner, Университет, г. Миннесота
Профессор Johnston Birchall, Университет, г. Стирлинг
Профессор Partha Dasgupta, Университет, г. Кембридж
Профессор Jacques Defourny, Университет, г. Льеж
Профессор Giovanni Ferri, Университет «Aldo Moro», г. Бари
Профессор Michele Grillo, Католический Университет Сердца Святого, г. Милан.
Профессор Konrad Hagedorn, Университет «Humboldt», г. Берлин
Профессор Henry B. Hansmann, Йельская юридическая школа
Профессор Derek C. Jones, Колледж «Hamilton»
Профессор Panu Kalmi, Университет, г. Вааса
Профессор Ian MacPherson, Университет «Emeritus», г. Виктория
Профессор Pier Angelo Mori, Университет, г. Флоренция
Профессор Hans-H. Münkner, Emeritus, Университет г. Марбург
Профессор Virginie Pérotin, Университет, г. Лиид.
Профессор Vladislav Valentinov, Университет «Martin-Luther», г. Halle-Wittenberg
Профессор Stefano Zamagni, Университет, г. Болонья
Профессор Vera Zamagni, Университет, г. Болонья.

Авторы благодарны приглашенным спикерам за их неоценимый вклад. Особая благодарность выражается слушателям, участникам дискуссий, и докладчикам за их работу и понимание.

¹ Три работы были предоставлены в соавторстве: работа Проф. Ben-Ner's в соавторстве с Др. Matthew Ellman, Институт Экономического анализа (IAE-CSIC) и Высшей школы Экономики г. Барселона; работа проф. Defourny в соавторстве с Проф. Marthe Nyssens, Католический Университет г. Лувейн, Бельгия; работа Проф. Valentinov в соавторстве с Др. Ermanno Tortia, Университет г. Тренто, Италия, и др.; Constantine Iliopoulos, Сельскохозяйственный Университет г. Афины, Греция.

1

Понимание потенциала кооперативов

Кооперативные предприятия являются достаточно влиятельными учреждениями. Как в развивающихся, так и в уже достаточно развитых странах, кооперативы вносят свой вклад в социально-экономическое развитие, снижение роста безработицы среди населения, и поддержание сбалансированного распределения благосостояния в обществе. Более того, расширяющееся поле инновационных видов деятельности основывается как раз на кооперативных начинаниях, особенно, в области предоставления новых видов услуг, например таких, как открытые источники информации и услуги общего потребления, которые, в целом, улучшают качество жизни для всего общества.

Роль и важность кооперативов является очевидной в условиях глобального финансового и экономического кризисов. В большинстве стран, предприятия кооперативной формы собственности, менее болезненно пережили кризис, чем предприятия, принадлежащие инвесторам². Такая способность кооперативов быстро приспосабливаться к меняющимся условиям вывела их на новый уровень признания - и политики и общественные деятели теперь пытаются понять какую роль могут сыграть кооперативные предприятия в урегулировании негативных последствий глобального кризиса и реформирование системы, создавшей такую ситуацию. Внимание, которое с недавнего времени уделяется социальными сетями, средствами массовой информации и международными организациями теме кооперативов и аналогичных организаций и отражает ту растущую заинтересованность к таким предприятиям.

Тем не менее, не смотря на их важность, кооперативы все еще не получили должного признания. Основной причиной такого отношения является конформизм в трактовании поведения экономики, не принятие растущей неспособности классической экономической теории объяснить основные события, влияющие на современное общество. С середины 70-х годов, особенно после падения Социалистического режима, свое распространение получило такое сильное течение из Нью-Йорка и Вашингтона, как «рыночный фундаментализм», который глубоко повлиял на экономическую политику по всему миру (Ferri, 2012).

² В этом отчете такие термины, как *принадлежащие инвесторам* и *прибыльные* используются как взаимозаменяемые понятия, относящиеся к предприятиям, которыми владеют инвесторы и чья деятельность направлена на получение прибыли; оба термина также означают предприятия семейного типа собственности. Термин *прибыльные* относится к цели деятельности предприятия; термин *принадлежащие инвесторам* относится к правам собственности на предприятие.

Основным видением, привнесенным данным течением, являлось то, что наилучшим путем запустить человеческий прогресс была локализация (размещение) механизма саморегулирующихся рынков, занятых рациональными представителями. Более того, предприятие, принадлежащее инвесторам, было признано идеальной формой для организации производства товаров и услуг, а эффективность работы такого предприятия оценивалась конкретно для него, т.е. через его способность создать выгоду для владельцев данного предприятия – максимизацию прибыли (Ferri, 2012).

Основным условием такого подхода являлось принятие приватизационной политики с целью создания пространства и игнорирования не ориентированных на получение прибыли предпринимательских форм. В следствие таких действий, кооперативы рассматривались как частные случаи, исключения, или как организации переходной формы, которые должны были исчезнуть в результате завершения деятельности определенного рынка. Некоторые деятели рассматривали кооперативы как особый вид институциональных организаций экономической системы, которые функционируют параллельно с предприятиями, принадлежащими инвесторам (Grillo, 2012).

Преобладание такой ограничительной интерпретации ослабила интерес политиков и исследователей к кооперативам. Количество исследований в отношении предприятий, принадлежащих инвесторам, и рынков значительно превышает объем аналитических исследований в области кооперативного сектора.

Кроме этого, большинство исследований основывались на несовместимых гипотезах. Определенные черты кооперативных предприятий, которые якобы отделяли их от семейных форм предпринимательства и предприятий, принадлежащих инвесторам, не были ни исследованы, не объяснены соответствующим образом. Не были также определены и теоретические рамки работы кооперативов. Такой недостаток теоретической базы препятствовал разработке соответствующих показателей для измерения социального влияния кооперативных предприятий. Кроме того, применение показателей, разработанных для оценки эффективности деятельности прибыльных предприятий, представили кооперативы как архаические или странные предпринимательские формы, которые выжили благодаря старым традициям, определенной юридической защите, и/или государственному вмешательству (Ferri, 2012).

Дефицит внимания по отношению к кооперативам и широко распространенное существование *de facto* кооперативных предприятий, не признанных кооперативами, привело к ошибочной оценке количества и меры влияния таких учреждений. Кооперативные предприятия по-разному признаются в разных контекстах, либо не признаются вообще. В странах, где кооперативы законодательно не признаны, граждане создают коллективные предприятия, но не называют их кооперативами. Например, когда фермеры объединяются для производства или продажи продукции в определенное сообщество, или, определенное сообщество не устраивает деятельность коммерческого банка, и оно создает кредитный союз. Кроме этого, международные стандарты статистики, принятые многими государственными статистическими службами, не собирают данных по формам собственности предприятий. Как следствие, статистические данные по кооперативным предприятиям, даже по тем странам, где они законодательно признаны, не являются надежными.

Все эти негативные факторы ослабили возможности для кооперативов и ограничили масштаб, деятельность и развитие кооперативных предприятий. Недостаточное общественное понимание роли и влияния кооперативов на благосостояние означало, что кооперативы не были признаны как

важная форма предпринимательской деятельности. Более того, образование в области кооперативов либо ограничено, либо не включено в большинство государственных или частных образовательных программ. Следовательно, кооперативы, в большинстве своем, испытывают недостаток в квалифицированных кадрах, и вынуждены пользоваться практикой управления, организационными стратегиями и методологиями оценки эффективности деятельности, которые используются предприятиями, принадлежащими инвесторам.

Таким образом, появилась очевидная потребность преодолеть противостояние между существующими рыночными реалиями и признанием кооперативов. Такая необходимость обострилась с продолжением кризиса, ее можно было проследить в сравнении ролей конкурентоспособного и кооперативного поведения, а также убеждении, что рынки смогут обеспечить благосостояние самостоятельно. Такие мнения, в свою очередь, привели к несоответствующему регулированию деятельности финансовых рынков, глубокому и увеличивающемуся неравенству в доходах и распределении благосостояния, неправильному использованию невозобновляемых ресурсов, и превалированию краткосрочных моделей потребления, за которые никто не несет ответственности и, которые служили своеобразной угрозой обществу.

Большинство обозревателей пришли к консенсусу, что кризис не может быть преодолен только классическими политическими инструментами, которые, в лучшем случае, ослабят его негативные последствия. Очевидным явилось появление новых парадигм и институциональных образований. Благодаря возможности эффективного объединения экономических, социальных и экологических целей, кооперативы обладают потенциалом облегчить течение кризиса, что в свою очередь, является доступной, но еще не использованной, возможностью выхода из кризиса. Существует острая необходимость не только усовершенствовать модели изучения кооперативных предприятий и их деятельности, но и найти инновационные пути работы экономических систем и институций, которые ими управляют.

На фоне сложившейся ситуации, Конференция, организованная Европейским исследовательским институтом по кооперативным социальным предприятиям «Euricse», предложила междисциплинарные подходы того, как различные кооперативные формы могут внести свой вклад в формирование устойчивой экономики и справедливого общества. Конференция подняла обсуждение о рациональности, роли и размерах кооперативов в различных секторах экономики. Существующие теории были строго проанализированы и сопоставлены с эмпирическими доказательствами. Тем не менее, Конференция предоставила возможности для создания новых эмпирических знаний и разработки теоретических рамок, которые могут расширить наше понимание потенциала кооперативных предприятий. Основные выводы были резюмированы в следующие разделы.

В Разделе 2 приведена информация об уже полученных уроках в области кооперативных предприятий и важности кооперативов, в частности, их благотворного социально-экономического влияния и социальной ценности. Информация в Разделе 3 определяет основные условия, мешающие использовать конкурентные преимущества кооперативов, включая существование неудовлетворительных законодательных условий, неэффективных рыночных регуляторных инструментов и политик, и низкий уровень менеджмента таких предприятий. Раздел 4 является обзором теоретических исследований, которые могут помочь в объяснении природы и рациональности кооперативных предприятий, как с точки зрения классических интерпретаций, так

и недавних теоретических инноваций. Раздел 5 анализирует направления и задачи для деятельности кооперативов в то время, как Раздел 6 предлагает три комплекса рекомендаций, которые соответствуют таким направлениям, как исследуемое сообщество, государственные власти, кооперативные движения и международные доноры.

2

Роль кооперативов

С различных точек зрения участники Конференции предлагали новые данные и информацию, подтверждающие важность кооперативов, как в прошлом, так и в условиях современной конъюнктуры.

2.1.

Исторический опыт

На сегодняшний момент история кооперативов насчитывает около двухсот лет. Работая во всех областях экономической деятельности, кооперативы имеют большую продолжительность жизни, чем предприятия, ориентированные на получение прибыли. Кооперативная модель предприятия каждый раз приспосабливалась к изменяющимся условиям, таким образом, возникли инновационные формы кооперации, которые соответствовали как экономическому, так и социальному аспектам.

Кооперативы получили свое развитие в странах, которые характеризуются различными политическими условиями, уровнями экономического развития, культурными аспектами и историей. Практически во всех странах были созданы потребительские кооперативы, сельскохозяйственные кооперативы, общества взаимопомощи, кредитные союзы, кредитные кооперативы и кооперативы рабочих. Отдельные виды кооперативов получили свое наибольшее распространение в зависимости от страны, например: кредитные кооперативы в Германии, жилищные кооперативы в Великобритании и Швеции, кооперативы рабочих во Франции и Италии. В конце XIX века кооперативы играли важную роль экономических и социальных институций в Центральной и Восточной Европе. Интересные примеры таких уверенных инициатив существовали в Чешской Республике, Болгарии, Сербии и Польше до начала процесса социалистического поглощения (Borzaga et al., 2008). Аналогичным образом, кооперативы играли ключевую роль в развитии стран, не смотря на то, что они не были признаны законодательно (Münkner, 2012).

Когда кооперативы появились впервые, по сути своей, они являлись своеобразной реакцией на трудные социальные и экономические условия, вызванные промышленной революцией или

бедностью. Спустя время, кооперативами был предложен путь получения доходов и занятости для многих стран и регионов. Развитие кооперативов является непрерывным процессом. Новые виды кооперативов, такие, как – социальные кооперативы и кооперативы сообществ – возникли с целью предоставления услуг, которые ранее характеризовались как недостаточные – социальные, образовательные и услуги по трудовой интеграции для местных сообществ и людей с ограниченными возможностями. Более того, новые кооперативы возникали для того, чтобы помочь сообществам наиболее эффективно использовать местные ресурсы (Hagedorn, 2012).

Основными причинами успеха и долгого существования кооперативов является отсутствие мотивации максимизации прибыли для инвесторов и стремление соответствовать нуждам громады. Кооперативы нужно рассматривать как путь коллективного решения проблем. Мировая история существования кооперативов предлагает полезные уроки для понимания рациональности их деятельности. Кооперативы были более преуспевающими предприятиями по причине определенных преимуществ по сравнению с предприятиями, принадлежащими инвесторам, например, из-за деятельности, которую прибыльные предприятия либо не хотели, либо были неспособны выполнять. Потребительские кооперативы были созданы для минимизации посреднических затрат и розничных цен; производственные, особенно сельскохозяйственные, кооперативы создавались с целью повышения ослабленной рыночной мощности производителя; кооперативы рабочих предлагали возможности управления их же предприятиями. Общества взаимопомощи создавались рабочими и сообществами для предоставления взаимного страхования и помощи. Удовлетворяя потребности членов кооперативов, кооперативы внесли свой вклад в повышение качества жизни большого – и зачастую неустроенного – сегмента общества. Большинство государственных политик, направленных на улучшение благосостояния, начали проводиться благодаря кооперативным разработкам. Ключевые учреждения, отвечающие за государственное благосостояние, были созданы на основе кооперативных сообществ и сообществ взаимопомощи. Тем не менее, с начала XX столетия, большинство социальных услуг и услуг здравоохранения в Европе были приняты государственными властями как часть процесса построения государственного благосостояния. Таким образом, эти услуги перестали находиться под контролем кооперативов и сообществ взаимопомощи, перешли на государственное финансирование и законодательно предоставлялись всем гражданам. Тем не менее, такое направление не стало носить только государственный характер и с конца XX столетия новые кооперативы стали играть очень важную роль в предоставлении услуг во многих Европейских странах.

Исторические доказательства показывают, что кооперативы не только легче переживают кризисы, чем другие предприятия, но и лучше справляются с их последствиями. История Английских потребительских кооперативов на протяжении XIX века является примером такой устойчивости кооперативов, которые только иногда поддавались влиянию временных государственных рецессий (Birchall, 2012). Во времена Великой Депрессии 30х годов, электрические и телекоммуникационные кооперативы помогли существенно преобразовать сельскохозяйственную экономику США. В 60-х годах в Нью-Йорке возникло кооперативное движение, целью которого было предоставление жилья 27 000 семей (Birchall and Hammond Ketilson, 2009). На протяжении радикальной перестройки 70-х годов, в Европе появилось большое количество рабочих кооперативов, которые, в свою очередь, показали более низкий уровень несостоятельности, чем прибыльные фирмы. Кризис наших дней предоставляет нам более новые доказательства устойчивости кооперативов.

2.2.

Масштаб кооперативного сектора.

Для того, чтобы понять что такое кооперативное движение, необходимо оценить общий размер сектора кооперативов.

Из имеющихся данных четко видно, что кооперативы играют значительную экономическую роль. В качестве примера можно привести следующие данные: в Соединенных Штатах Америки в 1994 году уровень жизни около трех миллиардов людей – а это около половины всего населения мира – стал более высоким благодаря кооперативным предприятиям (ICA, 2012). По всему миру владельцев кооперативов примерно в три раза больше чем отдельных акционеров в инвестиционных предприятиях, а в быстро развивающихся странах БРИК членов кооперативов в четыре раза больше по сравнению с количеством непосредственных акционеров (Mayo, 2012). Сочетание членства в кооперативах колеблется от 800 миллионов (ICA, 2012) и до 1 миллиарда людей (Worldwatch Institute, 2012). Согласно данным ICA, кооперативы ведут активную деятельность во всех странах, а их значимость особенно высока в бедных странах.

Как не раз документально подтверждалось в ходе Конференции «Euricse», кооперативы занимают важное место в определенных областях деятельности государства. В Европе сельскохозяйственные кооперативы имеют совокупную долю рынка около 60% в производстве и маркетинге сельскохозяйственной продукции и практически 50% долю в области поставки материалов. В США имеют около 28% совокупной доли рынка в производстве и маркетинге сельскохозяйственной продукции и практически 26% долю в области поставки материалов (Valentinov et al., 2012).

По всему миру около 53 000 кредитных кооперативов и кредитных союзов. В Европе свою деятельность ведут 4 200 кредитных кооперативных банков с 63 000 представительств. Такие кооперативные банки в своем составе имеют 50 миллионов членов (около 10 % населения континента), 181 миллион клиентов, 5,65 миллиардов Евро в активах, среднюю долю рынка около 20%, и уровень занятости в таких учреждениях составляет 780 тысяч сотрудников (V. Zamagni, 2012).

В розничном секторе Европы работают 3 200 потребительских кооператива, в которых заняты 400 тысяч сотрудников, членами являются 29 миллионов человек, годовой оборот составляет 73 миллиарда Евро благодаря 36 тысячам точек продаж.

Что касается предоставления коммунальных услуг, в США присутствие кооперативов является важным фактором, где, практически 1000 электрических кооперативов контролируют 40% распределения электричества по государственным энергетическим сетям., которые покрывают 75 % территории государства и обслуживают 37 миллионов членов кооперативов и их хозяйства (V. Zamagni, 2012). Кооперативы играют важную роль в управлении водоснабжением в Аргентине и Боливии, где один большой городской водный кооператив обслуживает около 700 тысяч потребителей (Mori, 2012).

Рабочие создавали кооперативы во многих областях промышленности. В Италии более 25 тысяч рабочих кооперативов (Pérotin, 2012). В Испании около 14 тысяч новых кооперативов были созданы в период с 1998 года по 2008 год, из них 75 % были рабочими кооперативами (Díaz-Fonsea, 2012). Области деятельности таких кооперативов варьируются в зависимости от страны: во Франции большинство рабочих кооперативов занимаются производством и только маленький процент

предоставлением услуг; в Уругвае наблюдается обратная ситуация – меньшая часть занимается кооперативов являются производственными, а большая часть работает в области транспортных и иных услуг, по сравнению с общим числом предприятий, принадлежащих инвесторам (Pérotin, 2012).

Согласно данным Международной Федерации Кооперативов и взаимного Страхования, 25 % мирового страхового рынка в 2008 году составляли кооперативы, включая 44 % в Германии, 39% во Франции, 38% в Японии и, соответственно, 30% в США и Канаде (V. Zamagni, 2012).

Социальные кооперативы, которые наиболее распространены в некоторых европейских странах и Канаде, являются новой формой кооперативов, которая открыто направлена на увеличение коллективной выгоды. Социальный кооператив, как один из видов кооперативов, находится между традиционной формой кооператива и неприбыльной организацией, и обычно объединяет в себе вовлеченность большинства акционеров (членов кооператива) в достижение целей общего интереса. В Италии, где такой вид кооперативов наиболее распространен, социальные кооперативы за последние два десятилетия стали играть ключевую роль в системе обеспечения благосостояния общества. С тех пор, как появилась такая форма кооперативов, в Италии среднегодовые темпы роста среди социальных кооперативов варьировались от 10% до 20%. В 2008 году количество социальных кооперативов составляло 13 983, в них были заняты 350 тысяч сотрудников, привлечены 35 тысяч волонтеров, обслуживались 4,5 миллиона потребителей (Andreas et al., 2012).

В отличие от общепринятых мнений, недавние исследования показали, что кооперативы существовали в широком спектре отраслей. Более того, в некоторых странах, они могут быть гораздо больше, чем другие предприятия и лучше капитализированы. Недавние эмпирические исследования показали, что уровень занятости в кооперативных предприятиях более стабилен чем на коммерческих предприятиях: обычные фирмы стремятся сохранить уровень занятости, в то время как кооперативы рабочих стремятся сохранить уровень заработной платы, и таким образом, сохранить уровень занятости на предприятии (Pérotin, 2012).

Подводя итоги, вклад, который вносят кооперативы в область получения прибыли и поддержание занятости населения, является в целом важным, хотя и не однородным. Не смотря на кризис и процессы демутуализации, которые привели к тому, что большинство кооперативов за последние два десятилетия трансформировались в предприятия, принадлежащие инвесторам, количество кооперативов не сокращается.

2.3.

Экономическое влияние кооперативов

Как было отмечено некоторыми докладчиками Конференции «Euricse», оценка экономического влияния кооперативов должна выйти за узкие рамки количественных показателей. Для лучшего понимания роли кооперативов, определенное внимание необходимо уделить тому вкладу, который данные учреждения вносят в общее функционирование экономической системы.

Кооперативы оказывают свое экономическое влияние как минимум по пяти направлениям. Первое заключается в том, что они играют далеко не второстепенную роль в сокращении провалов рынка, тем самым, улучшая работу экономической системы и благосостояние большой группы людей

(Hansmann, 1996). Такая форма влияния происходит от особого вида права собственности и правил управления, существующих в кооперативах. Сосуществование множества предприятий с различными структурами собственности и преследующими различные цели способствует улучшению рыночной конкурентоспособности, что, в свою очередь, предоставляет более широкий выбор для потребителей, помогает предотвратить монополизацию, снижает уровень розничных цен, предлагает возможности для инноваций и ограничивает информационную асимметрию.

Вторым направлением является ключевая роль кооперативов в стабилизации состояния экономической системы, особенно, в тех экономических областях, для которых характерна ненадежность и волатильность цен, например, финансовая и сельскохозяйственная. Кооперативные банки в Европе и кредитные союзы в Северной Америке рассматриваются как стабилизаторы для банковской системы (Birchall, 2012). Как видно из исторических свидетельств предыдущих рецессий, стабилизирующая роль кооперативов является решающей во время кризиса. Более того, присутствие кооперативов повышает возможность для общества быть готовым к таким критическим ситуациям в будущем.

Третье заключается в соблюдении максимального соответствия произведенных товаров и услуг потребностям тех, кому они необходимы. Кооперативы предоставляют товары и услуги, в т.ч. и инновационные, которые в большей степени соответствуют определенным потребностям их членов, чем принципу максимизации прибыли. Кооперативы, чаще всего, производят товары и услуги с низкой и негарантированной, если не отрицательной, прибыльностью, которые не представляют интереса для инвесторских предприятий, и, которые государственные власти предоставить не могут. Услугами с низкой или отрицательной прибыльностью являются социальные услуги, услуги в области здравоохранения, образования, либо иные личные или общественные услуги. В случае низкой прибыльности, кооперативы все равно смогут достичь точки безубыточности благодаря привлечению дополнительных ресурсов – волонтерская работа и пожертвования, или путем проведения политики ценовой дискриминации. Как показывает опыт работы кооперативов, волонтерская работа и пожертвования очень важны на начальной стадии работы любых видов кооперативов, в независимости от направления их деятельности.

Четвертым направлением влияния является работа кооперативов на долгосрочную перспективу, т.к. они, в свою очередь, становятся производственными активами для тех сообществ, в которых они работают. Кооперативы обычно заботятся о благосостоянии настоящих и будущих поколений. Следуя третьему принципу ICA о членском экономическом участии, многочисленные кооперативные уставы перераспределяют часть сверхприбыли кооперативов в коллективный и единый резервный фонд, который не принадлежит конкретно ни одному из членов кооператива, но должен использоваться исключительно в интересах настоящего и будущего поколений. В некоторых странах, долгосрочная перспектива кооперативов внесена в законодательства и обязывает кооперативы перераспределять часть годовой сверхприбыли в закрытые активы, что, в свою очередь, означает, что часть их активов и доходов должна быть использована только для достижения общественных интересов.

Пятое направление влияния кооперативов заключается в том, что кооперативы способствуют более справедливому распределению прибыли. Так как изначально кооперативы созданы для достижения целей его членов и их деятельность не направлена на аккумуляцию прибыли, они стремятся

распределять свои ресурсы либо среди рабочих, поднимая заработную плату или повышая уровень занятости, либо среди потребителей, снижая уровень цен.

2.4.

Социальная значимость кооперативов

С течением времени кооперативы стали не только экономическими учреждениями, но и социально-действующими субъектами, которые открыто участвуют в решении проблем местных сообществ или основателей, в случае такой необходимости.

Социальная роль кооперативов часто принимается во внимание, но очень редко систематически анализируется. Социальное влияние кооперативов является не только определенной характеристикой таких предприятий: это, своего рода, добавочная стоимость, которая генерируется добровольно и является неотъемлемой частью деятельности кооперативов.

Тем не менее, благотворное социальное влияние, которое имеют кооперативы, варьируются в зависимости от вида кооператива, контекста и временных рамок. Кроме региональных и секторных особенностей, следует напомнить, что кооперативы всегда являлись институциональным ответом на критические ситуации, угрожающие жизни обычных людей, и, что кооперативы создавались благодаря совместным действиям социальных групп движимых коллективным единством (Defourny and Nyssens, 2012).

Основные направления деятельности первых кооперативов варьировались в зависимости от целевой аудитории: в Великобритании это были потребительские кооперативы, во Франции – кооперативы ремесленников, и в Германии – кооперативы фермеров, ремесленников, торговцев и городские кооперативы (Münkner, 2012). Социальная функция кооперативов отражена в идее банка «Raiffeisen» - Христианство в действии, идеи компании «Schulze-Delitzsch» - о самопомощи, идеи компании «Rochdale Pioneers» - об эмансипации трудящихся, а идея «Victor Huber» - об активном самообразовании.

Исторические факты говорят о том, что, по сравнению с компаниями, принадлежащими инвесторам, кооперативные решения являются более полными и более ориентированными на общественные цели, при этом положительно влияя на благосостояние общества. Деятельность финансовых кооперативов обычно направлена на преодоление финансовой элиминации; кооперативы потребителей гарантируют поставку основных товаров, таким образом, обеспечивая жизнедеятельность целых хозяйств; сельскохозяйственные кооперативы являются основным институциональным инструментом, где независимые фермеры призваны реагировать на рыночные изменения, зависящие от крупных производителей, и сохранить свои позиции, как производителей, так и защитников местных экономик.

Первые кооперативные инициативы были сильно привязаны к «коллективному сознанию», и были направлены на увеличение благосостояния громад (Defourny and Nyssens, 2012). Тем не менее, за последние годы, кооперативы стали гораздо более многоотраслевыми, в зависимости от их места нахождения и области деятельности. В странах, где рынки более развиты, социальная причастность кооперативов ослабла, а, в некоторых случаях, превратилась в предпринимательские формы, которые от предприятий, принадлежащих инвесторам, скорее отличаются только формой и правом собственности, чем социальной направленностью. В некоторых странах, включая многие страны латинской Америки, кооперативы превратились в более обширно социально-ориентированные предприятия. За последние несколько десятилетий были созданы новые виды кооперативов с

декларированной социальной целью, и многие из них работают в новых областях деятельности. Например, социальные кооперативы сильно привязаны к формам коллективного сознания, таким, как продвижение социальной справедливости, защита окружающей среды, и поддержка социальной и профессиональной интеграции людей с ограниченными возможностями. В социальных кооперативах коллективная выгода не столько стимулирует экономическую деятельность, сколько является мотивацией для членов кооператива предпринять деятельность (Defourny and Nyssens, 2012).

Постановление о Кооперативных принципах и единстве, принятое ICA в 1995 году, включает в себя принцип №7, «Забота о сообществе», который четко формулирует и восстанавливает социальную направленность различных видов кооперативов (MacPherson, 2012). Данный принцип был включен с целью противостояния тенденции превосходства экономических выгод от членства в кооперативах, что, в свою очередь, связано с распределением сверхприбыли в зависимости от членского участия, над социальным влиянием. Для подтверждения связи кооперативов со своими местными сообществами, данный принцип указывает на две отличительные черты: кооперативное усиленное внимание к социальным последствиям их деятельности и их обязанности по заботе о сообществах, в которых они работают. В свою очередь, ожидается, что кооперативная причастность к громаде должна создавать конкурентоспособные преимущества, как, например, опыт кредитных кооперативов, которые укрепляют свои позиции путем вовлеченности в местную громаду. Более того, учитывая поставленные кооперативные цели и структуру участия, у них уже имеется способность реагировать на новые общественные задачи путем создания предприятий в широком спектре областей деятельности (MacPherson, 2012).

Социальная направленность кооперативов генерирует несколько полезных эффектов. Прежде всего, благодаря участию кооперативов на местном уровне – которое обусловлено вовлеченностью большинства заинтересованных лиц, включая членов, бенефициаров и рабочих – кооперативы вносят свой вклад в увеличение социального капитала и усиление доверия среди местного сообщества. Поэтому кооперативы могут рассматриваться как эффективный механизм развития гражданских отношений, при этом создавая социальное благополучие (Dasgupta, 2012). Положительное влияние, которое кооперативы оказывают на социальную сплоченность, связано с их способностью институционализировать ключевые правила, обеспечивающие достижение взаимовыгодных сотрудничеств. Кооперативы характеризуются взаимным влиянием, обусловленным обменом благами между его членами, а члены кооператива, в свою очередь, стремятся занять про-социальную позицию, т.к. разделяют общую цель, которая часто и является общим благом. Более того, т.к. они стимулируют своих участников выполнять свои обещания, кооперативы могут рассматриваться как учреждения, трансформирующие неформальные соглашения с людьми, объединяющими свои ресурсы, в определенные виды контрактов. Следовательно, кооперативы могут считаться внешними усилителями социально-ориентированного поведения общества (Dasgupta, 2012).

Во-вторых, защищая доходы и занятость, кооперативы помогают решить проблемы, которые, так или иначе, останутся проблемами, за которые ответственны государственные власти. Кооперативы уже продемонстрировали свои возможности в создании и защите рабочих мест в ухудшающихся рыночных условиях лучше, чем предприятия, принадлежащие инвесторам. Процесс выкупа сотрудниками предприятий его акций стал очень распространенным в некоторых странах, как

реакция сотрудников, взволнованных возможностью потери рабочего места. Как показали случаи поглощения, именно таким образом кооперативы могут сохранить рабочие места в случае глубокого кризиса (Pérotin, 2012). Уже было признано, что безработица имеет гораздо более весомое влияние, чем иные экономические последствия, на пример, на здоровье. В случае если кооперативы рабочих создают или сохраняют рабочие места для своих сотрудников, то таким образом, они также положительно влияют на государственные расходы и здравоохранение в своих громадах. Кроме того, когда кооперативы дополняют обеспечение общественного благополучия путем предоставления новых услуг, которые не предоставляются государственными структурами, они создают новые рабочие места.

В-третьих, кооперативы не ограничивают себя в создании возможностей для занятости; они, в первую очередь, отдают предпочтение людям с ограниченными возможностями или людям, которые находятся на грани риска быть невостребованными на рынке труда. В некоторых странах, кооперативы открыто действуют против трудовой дискриминации, существующей на предприятиях, принадлежащих инвесторам, предлагая таким людям соответствующие профессиональные тренинговые программы для того, чтобы они смогли преодолеть свои недостатки (Defourny and Nyssens, 2012).

Социальные преимущества, которые предлагают кооперативы, недавно были приняты во внимание при проведении анализов влияния, которые основываются на сравнении деятельности различных видов предприятий. Такая оценка обычно основывается на узком критерии эффективности. Большинство из таких сравнительных анализов склоняются в сторону предприятий, принадлежащих инвесторам, т.к. при этом не учитываются социальные цели, действительные результаты и коллективные выгоды, которые, как раз, и производятся кооперативами. Данный подход не только является научно неточным, но, также, недостаточным для разработки соответствующей политики (S. Zamagni, 2012).

3

Условия развития кооперативов

Кооперативы очень часто сталкиваются с жесткими условиями, мешающими их развитию. Такие условия являются следствием недостаточных законодательных рамок, несоответствующих рыночных механизмов и проводимой политикой, а также слабо развитыми навыками управления, которыми пользуются кооперативы.

3.1.

Законодательная база

В то время как регулирование деятельности прибыльных предприятий является относительно стандартным процессом среди большинства стран, законодательство о деятельности кооперативов значительно отличается, а в некоторых странах его вообще нет. Как сказано в Постановлении о Кооперативном единстве ICA 1995 года, официальный документ, признанный ООН в 2001 году и Международной Организацией Труда (ILO) в 2002 году, такие отличия трудны для понимания на международном уровне концепции свойств и принципов работы кооперативов (Münkner, 2012).

Такой недостаток имеет два основных последствия: первое подрывает или ограничивает прозрачность использования кооперативных форм собственности; второе предупреждает интернационализацию кооперативных предприятий и ослабляет потенциальные возможности сотрудничества между кооперативами из разных стран.

Кооперативное законодательство скорее является ограничивающим, чем стимулирующим деятельность кооперативов. В некоторых странах законодательство ограничивает не только области деятельности для кооперативов, но и ее масштаб, который может осуществляться членами кооперативных предприятий. Дополнительными препятствиями являются высокий уровень минимумов, как в количестве членов кооперативов, так и в количестве активов, необходимых для создания такого предприятия. В частности в странах, где кооперативы все еще классифицируются не как субъекты предпринимательской деятельности, существуют ограничения в отношении масштаба и формы предпринимательской деятельности.

Низкий уровень признания, на котором находятся кооперативы, заставил некоторых государственных законодателей разрешить или выступить в поддержку кооперативной демократизации. Такой процесс наблюдался, например, там, где закон разрешает переводить организации обществ взаимопомощи и кооперативы в прибыльные предприятия, с последующим риском того, что такими возможностями трансформации воспользуются оппортунистически настроенные члены или менеджеры, которые, прежде всего, заинтересованы в захвате контроля за аккумулированными активами кооператива.

3.2.

Рыночное регулирование

Кооперативы могут быть ограждены от полного использования их конкурентоспособных преимуществ путем рыночного регулирования. В то время как, в некоторых случаях, применение рыночного регулирования является естественным или даже желательным условием для кооперативов, в ином случае, конкурентные условия могут ограничить развитие кооперативов. На Конференции «Euricse» были приведены несколько примеров рыночного регулирования с отрицательными последствиями.

В случае, если основные правила рыночного регулирования деятельности кооперативов разрабатываются без учета особенностей их работы, то такие регуляторные меры, например, на финансовых рынках мешают развитию кооперативных предприятий в кредитном секторе. Международные бухгалтерские стандарты и международные финансовые правила, такие, как Базельское соглашение (Basel Accords), ограничивают развитие и рост кооперативов, навязывая схемы капитализации, системы ликвидного менеджмента и управленческие механизмы, которые не

учитывают особенности кооперативных моделей предприятия (Grillo, 2012). Не возможность распознать природу кооперативов может привести к неравномерным регуляторным затратам кооперативных банков и сократить доступ к кредитованию малым предприятиям и хозяйствам (Ferri, 2012).

Аналогичным образом, в государственном секторе коммунальных услуг, антимонопольные органы могут стремиться защитить потребителей вопреки рыночной системе поставщиков путем установки правил и ограничений, которые несут за собой дополнительные затраты. Данные правила предлагают единое существование предприятий, принадлежащих инвесторам. Тем не менее, что касается кооперативов, некоторые из этих правил и ограничений являются чрезмерными и приводят к ненужным затратам, т.к. потребители уже защищены кооперативной формой собственности. Аналогичная ситуация наблюдается в секторе услуг общего пользования. Кооперативы могут понести убытки из-за несправедливого процесса работы на контрактной основе в области предоставления услуг, в то время как сам контрактный процесс основывается на критериях, не учитывающих существующие различия между предприятиями, принадлежащими инвесторам, и кооперативами.

3.3.

Политика поддержки

Обычно, государственная политика, проводимая в области поддержки создания бизнеса и консолидации бизнес-инициатив, выгодна для кооперативов. Так, как определенные меры такой государственной политики направлены конкретно на поддержку деятельности кооперативов, есть широко распространенное мнение, что кооперативы получают больше поддержки, чем предприятия, принадлежащие инвесторам. Это упрощенный вывод. В частности, политика поддержки деятельности кооперативов проводится очень слабо, и является противоречивой или спорной.

В некоторых странах, власть пытается удержаться от придания статуса «предприятие» кооперативам, тем самым лишая их льгот, предназначенных для коммерческих предприятий. Например, иногда отказывают в субсидировании занятости членам или сотрудникам кооперативов. В других странах, законодательство налагает обременительные обязательства на кооперативы, которые не применяются к компаниям, принадлежащим инвесторам. Такое происходит, например, когда кооперативы должны действовать в соответствии с правилами блокировки активов, но не являются получателями налоговых льгот из-за конкуренции. Кооперативы обычно не имеют право на стимулирование или какие-либо налоговые преимущества, которые предоставляются некоммерческим организациям, хотя в своей деятельности они преследуют те же социальные и общественные цели.

3.4.

Менеджмент и возможности управления.

Кооперативы сталкиваются со многими трудностями, т.к. они ведут экономическую деятельность, в то же время они должны оставаться верными своим ценностям и принципам создания. Кооперативы должны научиться принципам управления и бухгалтерского учета для соответствия своей этической сути.

Основные практики управления являются неподходящими для кооперативов. Недосток образовательных и тренинговых программ, которые были бы проведены в соответствии с деятельностью кооперативов, ведет к тому, что менеджерам самим приходится приводить в такое соответствие существующие практические знания и инструменты для кооперативов. Не смотря на то, что количество кооперативов значительно выросло во многих областях деятельности, а также была доказана их эффективность, менеджмент остается их слабой стороной (V. Zamagni, 2012). Копирование практических знаний от коммерческих фирм не учитывает потенциал кооперативов развивать альтернативные модели, которые являются более эффективными и состоятельными в кооперативной форме собственности

Низкий уровень менеджмента в кооперативах несет за собой некоторые негативные последствия: данный факт способствует тому, что кооперативы вынуждены копировать приемы осуществления менеджмента у предприятий, принадлежащих инвесторам; ставит препятствия для кооперативов в использовании своих ключевых преимуществ, в особенности тех, которые являются результатом деятельности его членов; и стимулирует демутуализацию среди оппортунистически настроенных членов и менеджеров.

Недосток последовательного менеджмента сказывается особенно тогда, когда кооперативы начинают расширять свою деятельность и когда интересы его членов становятся различными. В принципе, данный недостаток может быть устранен путем внедрения инновационных стратегий управления. Тем не менее, кооперативы, зачастую, находятся заключенными между изоморфными тенденциями и идеологическими решениями управления. Не смотря на это, эксперименты с инновационными стратегиями могут быть преодолены путем пассивного принятия эксклюзивных моделей управления Ассамблей или Правлений, которые были избраны по принципу «один участник – один голос» (Hansmann, 2012). В то же время, полученный эмпирический опыт показывает, что существуют различные управленческие стратегии, благодаря которым деятельностью кооперативов можно управлять и, при этом, сократить затраты на право собственности, даже при учете разницы в интересах его членов. Тем не менее, недавно такие инновационные стратегии были глубоко проанализированы и оформлены, и, следовательно, их принятие не было далеко идущим планом.

На конференции были предложены примеры таких процессов. Пример Мандрагона и кооперативных банков Финляндии показал, что институциональное принятие таких процессов является важным фактором для будущего успеха. Благодаря их способности приспосабливаться к изменяющимся условиям путем разработки инновационных решений управления, обе эти кооперативные группы продемонстрировали их способность к процветанию, не смотря на давление для поддержания демократии (Jones and Kalmi, 2012).

4

Интерпретация кооперативов

Для того, чтобы преодолеть вышеописанные обстоятельства и укрепить экономическое влияние и социальную ценность кооперативов, нужны новые интерпретационные рамки. Одной из важных целей Конференции «Euricse» было пролить свет на теоретические достижения, которые позволили бы объяснить природу и рациональность кооперативных предприятий. Выступающие определили пределы классической интерпретации и теоретические инновационные подходы.

4.1.

Ограничения классической экономической теории

Во время обсуждения различных аналитических подходов, все участники Конференции сошлись на необходимости бросить вызов распространенному убеждению, что кооперативы, в большинстве своем, менее эффективны, чем коммерческие предприятия. Некоторые спикеры оспаривали недостаточные начальные предположения классических теорий, рассматривая при этом не только кооперативы, но и большие экономические и социальные системы.

Определенное внимание было уделено трем ограничениям существующих теорий. Первое из них является предположением, что основное условие эффективности – это специализация направлений деятельности в зависимости от разделения труда. Экономисты, в большинстве своем, предполагают, что когда социальное разделение труда достигнуто, т.е. максимизировано, специализация сотрудников может быть увеличена и таким образом будет достигнут максимальный уровень производства, разрешенный технологическим оснащением. Данное предположение не учитывает повышение эффективности, которая может быть достигнута в результате взаимодействия между сотрудниками, осуществляющими одну и ту же деятельность, нежели специализации каждого на одном определенном задании.

Вторым ограничением является предположение, что конкурентоспособные рынки и контракты являются наиболее эффективными социальными учреждениями для координации независимых, специализированных и рациональных заинтересованных лиц. В дополнение, есть еще одно предположение, что конкуренция характеризует рынки естественным путем, либо этого можно достичь путем соответствующих регулирующих мер. Тем не менее, в большинстве случаев, рынок не является – либо не может стать – полностью конкурентным, и, в результате, рынок не в состоянии создавать максимальное социальное благополучие. В таких условиях, возможности для переориентации рынка являются структурно ограниченными.

Третье ограничение – это предположение, что экономические агенты являются полностью рациональными и само-заинтересованными, и, таким образом, они могут характеризоваться функцией полезности с одним единственным показателем: максимизацией чистой прибыли, производимой путем их участия в любом виде экономической деятельности. Такое упрощение не способно объяснить настоящее поведение таких агентов, которые обычно имеют не только один мотив – денежное вознаграждение. Более того, невозможно объяснить, почему происходят операции, не смотря на то, что возможная денежная прибыль не получена. Существуют две важные причины, почему такие операции могут производиться. Первая заключается в том, что решение о принятии участия в экономической деятельности является результатом само-мотивации, а не денежного вознаграждения. Такое вознаграждение включает, например, стабилизацию дохода с течением времени в кооперативах рабочих, либо возможности для торговли товарами по справедливым ценам и на вневременных условиях для сельскохозяйственных кооперативов. Вторая причина заключается в том, что такие агенты мотивированы не только собственными интересами, но также и социальными – взаимность, моральное участие, или определенный процесс предпочтений, которые в совокупности перекрывают или являются частью само-мотивации. Более широкий взгляд на природу действий некоторых индивидуумов был предложен поведенческими экономистами, которые выделили человеческую способность объединяться (кооперироваться) на основе «сильной взаимности» (Ben-Ner and Ellman, 2012; S. Zamagni, 2012).

Не удивительно, что выводы, сделанные после применения теорий, которые не учитывают ограничения основного подхода, являются спорными и противоречащими деятельности кооперативов. Например, предубеждение об «обратном ответе на предложение», который якобы может наблюдаться в кооперативах рабочих – т.е., например, ожидается, что кооперативы сократят уровень безработицы в случае повышения цен. Недавние эмпирические исследования показывают, что деятельность кооперативов не несет в себе никаких ответных реакций на изменения цен на товары или кризисы спроса. Скорее, они показывают, что кооперативы, по сравнению с обычными предприятиями, в большей степени стремятся к созданию занятости и ее стабильности (Pérotin, 2012). Аналогичный вывод существует в отношении предполагаемой структурной неэффективности кооперативов по причине ожидаемого свободного поведения неподотчетных сотрудников. Такая интерпретация не учитывает роль действительных мотиваций, которые, чаще всего, и являются ключевыми факторами, которые влияют на решение присоединиться к кооперативу.

Подводя итоги - интерпретации, основанные на двойственных предположениях, не являются подходящим основанием для понимания деятельности кооперативных предприятий.

4.2.

Новые теоретические исследования

Для того, чтобы понять суть деятельности кооперативов, необходимо начать с принятия того, что рыночные процессы обмена являются единственно возможными механизмами координации, создающими коллективные блага. Согласно данному предположению, которое очень распространено среди экономистов, особенностью рынка является его способность эффективно регулировать процессы взаимобмена в то время, как каждый из участников достигает справедливой выгоды путем реорганизации распределения товаров и услуг между собой.

В частности, альтернативные механизмы, основывающиеся на иерархии и кооперации, также могут создавать коллективные блага. Согласно классической экономической теории, как государственные учреждения, так и частные предприятия, полагаясь на взаимодействие таких механизмов, оказываются более эффективными социальными учреждениями, не смотря на крах рынка. Тем не менее, ключевым шагом является признание того, что не все предприятия имеют такие характеристики. Как государственные, так и коммерческие предприятия, основываются на принципах иерархии. Кроме этого, коммерческие предприятия, в большинстве своем, основываются на контрактных принципах работы, что отвечает сути рыночного обмена. В частности, предприятия, принадлежащие инвесторам, могут рассматриваться как «рынки частной формы собственности», в деятельности которых взаимодействия экономических представителей основываются на собственной выгоде и денежном обмене (Heath, 2006). Как следствие, коммерческие предприятия подвержены тем же негативным тенденциям, что и рынки

В отличие от коммерческих предприятий, кооперативы основывают свою деятельность на волонтерской форме кооперации. Возможность использования механизмов сотрудничества позволяет генерировать конкурентные преимущества в определенных условиях. В частности, в некоторых ситуациях, коллективная выгода может быть достигнута при условии, что социальные индивидуумы доверяют друг другу, ориентируются на коллективные – более или в дополнение к – а не собственные цели, и действуют в соответствии или на основании взаимности.

Когда невременные соглашения производят блага в больших объемах, чем те которые следуют из иных соглашений, кооперативы могут воспользоваться преимуществами эффекта масштаба; такие ситуации наблюдаются, например, в сельскохозяйственных кооперативах. Когда происходит объединение рисков большого количества членов, кооперативы взаимного гарантирования достигают более эффективных решений, чем просто рыночный взаимообмен. Когда эффективность предполагает, что индивидуумы «говорят правду», кооперативы могут эффективно управлять процессом передачи информации. И, в конце концов, когда произведенные товары и услуги характеризуются положительными внешними факторами, которые не могут быть усвоены благодаря невозможности установления полной стоимости товаров для бенефициаров через систему цен, то данный факт может дать кооперативам эффективное преимущество.

Все эти ситуации широко распространены, и, следовательно, для кооперативов разных видов существует множество сценариев осуществления деятельности, включая и те кооперативы, которые открыто преследуют социальные цели.

Такая интерпретация диверсификации экономических учреждений предполагает, что характеристики присущие кооперативам в условиях координационных механизмов являются критическими. Такие характеристики включают целостность экономической и неэкономической роли кооперативов, основополагающие принципы деятельности кооперативов и уставные ограничения, которыми они руководствуются. Все эти характеристики соответствуют определенным координационным проблемам, возникающим в кооперативах различных видов.

Такой подход к рассмотрению деятельности кооперативов имеет четыре важные условия. Первое – это эффективные преимущества, которые характерны для кооперативов по сравнению с рыночным взаимообменом, коммерческими предприятиями и государственными учреждениями. В частности, кооперативы получают определенные эффективные преимущества от их более сильной мотивации, чем от желания достичь собственных интересов. Более того, предполагается, что кооперативы

менее подвержены бесплатной деятельности по сравнению с другими учреждениями. Такой дополнительный источник для кооперативов является внутренней мотивацией его членов, и анализ эффективности деятельности кооперативов должен учитывать этот важный фактор (S. Zamagni, 2012).

Второе условие касается устойчивости существования кооперативов. Кооперативы выживают и преуспевают в тех сферах, где применимы механизмы отличные от рыночного обмена и ключевую роль играет не личная мотивация индивидуумов. Это как раз относится к области кредитного сектора, где организации основывают свою деятельность на доверительных отношениях, что, в свою очередь, вносит свой вклад в улучшение процесса обмена информацией. Так же подходящим сектором может являться сельскохозяйственный, где кооперация между фермерами позволяет достигнуть в деятельности экономии масштабов, при которой нет разделения труда (Valentinov et al., 2012).

Другие примеры включают в себя взаимное страхование, которое эффективно при объединении рисков, и социальные кооперативы, форма которых эффективна, когда положительные внешние эффекты не могут быть использованы, но генерируются самостоятельно.

Третье условие касается потенциала кооперативов. В соответствии с предложенными теоретическими рамками, кооперативы имеют большой потенциал для развития по всему миру. В развивающихся странах уже существует определенное количество предприятий, деятельность которых направлена на получение коллективных благ по средством кооперативных механизмов из-за низкого уровня доходов, неразвитой системы рыночного обмена и недостаточной системы социального обеспечения. В индустриальных странах растет многоотраслевой спрос на услуги, такие, как социальные и коммунальные услуги, которые характеризуются положительными внешними факторами.

Четвертое условие включает ограничения деятельности кооперативных предприятий. Кооперативы, как правило, теряют свои конкурентоспособные преимущества, т.к. не способны преодолевать определенные рыночные ситуации, как только сами рынки становятся более конкурентоспособными. Тем не мене, развитие, не смотря на конкурентоспособность, возможно на определенных видах рынка и при конкретных условиях; в частности, такой процесс включает только те виды деятельности, где процесс разделение труда может усилиться и рыночный кризис может быть в значительной степени ослаблен или устранен путем развития самого рынка или соответствующих регулирующих механизмов. Когда рынки становятся более конкурентоспособными, кооперативы все еще могут играть роль, при условии, что они воспользуются маркетинговыми или организационными стратегиями, которые повышают добавленную стоимость их товаров.

Подводя итоги, следует сделать вывод, что решение о создании кооперативных предприятий любого типа, их способность к существованию и их вклад в экономику и общество, можно объяснить преимуществами, которыми обладает кооператив по сравнению с предприятиями, ориентированными только на получение прибыли. Конференция «Euricse» определила два основных вопроса. Среди множества точек зрения, участники спорили по поводу идеи о том, что кооперативы являются маргинальными предприятиями, а предприятия, принадлежащие инвесторам, являются, несомненно, самыми эффективными социальными учреждениями. Такая идея основывается на теориях с множествами недостатков. Кроме этого, выводы, сделанные участниками, говорили о

возможности создания нового теоретического направления, которое основывалось бы на результатах исторического и эмпирического анализов кооперативных предприятий.

Не смотря на необходимость дальнейших теоретических разработок, объяснение вышеописанных вопросов имеет важные последствия для деятельности кооперативов.

5

задачи и направления развития

В будущем на пути кооперативов встанет множество проблем. Всемирный кризис не только продемонстрировал, что кооперативы более устойчивы в таких ситуациях, чем компании, принадлежащие инвесторам, но и указал на недостатки доминирующей модели экономического предприятия, которая сосредоточена на деятельности двух видов учреждений: предприятий, ориентированных на получение прибыли и зависящих от рынка, и государственных организаций, деятельность которых основывается на принципе власти. Кризис также подтвердил неспособность коммерческих предприятий самостоятельно обеспечить благосостояние, в особенности, когда процесс взаимобмена становится не выгодным для обеих сторон. Более того, стала явной неспособность государственных учреждений противостоять всем рыночным проблемам и поддерживать коммерческие предприятия с одной стороны, и соответствовать росту и диверсификации потребностей с другой стороны. Кризис показал, что приватизационная политика, основанная на перераспределении задач и ролей между коммерческими и государственными предприятиями, не является эффективным решением. В частности, стратегия экстенсивной либерализации и приватизации, которой следовали большинство правительств в 80-х годах, привела к неудовлетворительным результатам. Такие недоработки привели к еще большему усугублению неравенства в обществе, к бесполезному использованию не возобновляемых источников, а также к росту неопределенности и бедности.

Осознание ограниченности деятельности экономических организаций, которая переоценивает конкурентоспособность и сверхкорыстное поведение ведет к принятию социальной ответственности и инновационных стратегий менеджмента, которые усиливают также необходимость сотрудничества с некоммерческими предприятиями. Не удивительно, что растущее число обозревателей считают расширение различных форм кооперации эффективным путем выхода из кризиса. Следовательно, появились новые области для развития, как для традиционных, так и для новых видов кооперативов.

Традиционные кооперативы должны играть очень важную роль в ключевых видах деятельности, таких, как предоставление займа, решение жилищных вопросов и поддержка сельского хозяйства, создание занятости. Кооперативные банки и кредитные союзы должны продолжать развиваться, т.к. они уже доказали, что являются учреждениями с меньшими рисками, по сравнению с банками, а также им удалось усилить доверительные отношения и привлечь новых клиентов. Важность сельскохозяйственных кооперативов будет расти и становиться особенно значимой для обеспечения деятельности фермеров и сельскохозяйственного производства, особенно в условиях растущей потребности в продовольствии в связи с увеличением количества населения. В дополнение, сельскохозяйственные кооперативы могут играть важную роль в обеспечении пищевой безопасности, защищая окружающую среду, и пропагандируя устойчивую модель развития. В связи со снижением трудовой безопасности и быстро растущим уровнем безработицы, много уже существующих примеров новых рабочих кооперативов и кооперативов рабочих-акционеров предлагают для кооперативов более значимую роль в сохранении рабочих мест и создании занятости.

Более того, есть несколько новых областей, где потенциал кооперативов используется далеко не полным образом. К таким относятся, например, частные услуги, а точнее, социальные, образовательные и здравоохранение. Такие услуги характеризуются высоко диверсифицированным спросом в таких ситуациях, когда, с одной стороны, государственной обеспечением этих услуг ограничено и снижается, в то время как, с другой стороны, качество частных коммерческих поставок не постоянно. Аналогичные мнения возникают в связи с взаимным страхованием, которое может сохранить гарантии компенсации в случае снижения уровня здравоохранения или длительного ухода со стороны государственных страховых учреждений.

Следующей областью являются коммунальные услуги, включая менеджмент культурных учреждений, водных ресурсов, переработки отходов, общественного транспорта и возобновляемых энергетических ресурсов. Вся эта деятельность характеризуется либо естественной монополией, либо низкой и нестабильной прибылью. Кооперативные предприятия в наибольшей степени подходят для предоставления такого спектра услуг при таких условиях благодаря участию их членов, а также моделям управления.

Растущее число видов деятельности для кооперативов является институционализированной сетью маленьких предприятий вне традиционных областей сельского хозяйства и рыболовства. Кооперативы могут эффективно работать в распространенных видах деятельности, включая проведение исследований и разработку определенных продуктов, а также продвижением рынков и повышением продуктивности и конкурентоспособности предприятий-участников.

Участники Конференции представили несколько примеров новых видов кооперативов и инновационных моделей организации традиционных кооперативов. Тем не менее, становится ясно, что более эффективный обмен знаниями и практическими навыками в области изучения кооперативов будет способствовать развитию взаимных знаний и стимулировать возрождение и укрепление позиций кооперативов во всем мире.

6

Последствия действий по развитию

Для того, чтобы в полной мере использовать преимущества кооперативов, необходимо преодолеть несколько препятствий. Участники Конференции выделили барьеры, ограничивающие развитие кооперативных предприятий и предложили средства правовой защиты. Их предложения могут быть обобщены в четыре комплекса рекомендаций, которые соответствуют исследуемому сообществу, государственной власти, кооперативным движением и международным донорам.

6.1.

Политика содействия и регулирующие нормы

Первый комплекс рекомендаций относится к принятию регулирующих норм, которые позволили бы использование конкурентоспособных преимуществ кооперативов, а так же проведение политики содействия деятельности кооперативов, которая бы способствовала их созданию, развитию и консолидации.

В Европейских странах, кооперативы развивались более быстрыми темпами, т.к. их распространению не препятствовали несоответствующие регулирующие нормы, их значимая роль была признана, и их деятельность не была ограничена определенными областями (V. Zamagni, 2012). Для развития полного потенциала кооперативов, закон о кооперативах должен полностью признать значимость кооперативов, быть достаточно гибким для того, чтобы позволить кооперативам работать в любой отрасли промышленности (Hansmann, 2012). Это включает в себя области, которые изначально были государственными, либо зависели от государственной поддержки и финансирования. Соответственно, принципы работы кооперативов, которые были разработаны ICA, должны трактоваться в наиболее удобной форме, поддерживая при этом возникновение новых форм кооперации и управления

Кооперативы должны восприниматься в соответствии с их особой природой, им должны быть гарантированы равные конкурентные условия (Münkner, 2012). Аналогично, рыночное регулирование должно соответствовать характеру кооперативных предприятий, оно должно быть разработано с целью максимизации коллективной прибыли для общества. Данный вопрос должен быть адресован, в основном, государственным учреждениям, ответственным за политику рыночного регулирования.

Необходимыми областями для вышеописанной деятельности, является помощь при создании новых кооперативов, поддержка уже существующих, а также наращивание потенциала внутри

кооперативного сектора. Государственная политика должна гарантированно предоставлять кооперативам доступ к коммерческим услугам. В дополнение, государственное правительство должно проводить соответствующую политику содействия на всех правительственных уровнях.

Учитывая их неприбыльную направленность, к кооперативам должна применяться более благоприятная налоговая политика, чем к коммерческим предприятиям. Тем не менее, не смотря на предоставление законных налоговых льгот, кооперативное законодательство должно включать и определенные обязательства для кооперативов, с целью предупреждения демутуализации, такой, как правила блокирования активов. На этом фоне, кооперативное движение может сыграть ключевую роль через зонтичные организации, федерации, консорциумы, а также создание специальных кооперативных фондов поддержки создания новых кооперативов.

Более того, государственные и местные власти, а также кооперативное движение должны играть ключевую роль в построении сотрудничества между кооперативными движениями со странами и регионами с хорошо развитым кооперативным сектором (т.е., Европейский Союз и Северная Америка) и кооперативными движениями в регионах, где кооперативы все еще не получили своего признания. Ценными примерами такого плодотворного сотрудничества являются проекты движения *Raiffeisen*, *Desjardins* и нескольких Итальянских социальных кооперативных консорциумов (Borzaga et al., 2008) с организациями в странах с только начинающимся кооперативным движением.

6.2.

Разработка последовательного управления

Второй набор рекомендаций относится к разработке соответствующей системы культуры менеджмента на основании ценностей и принципов кооперативов. Следует поддерживать и поощрять сильную заинтересованность членов в направлениях, присущих кооперативным предприятиям. Распространенная практика осуществления менеджмента кооперативных предприятий путем менеджмента коммерческих должна быть пересмотрена. Для того чтобы использовать в полной мере возможности кооперативных предприятий и избежать принятия коммерческими предприятиями поведения кооперативов, должна быть принята программа менеджмента, учитывающая все принципы и свойства кооперативов. Кооперативные движения и учебные заведения должны стремиться поддерживать исследования в области новых практик управления и моделей менеджмента, а также стремиться развивать управленческие навыки кооперативных лидеров путем проведения инновационных тренингов и университетских курсов, основанных на исследовательских достижениях.

Мировой опыт кооперативов показывает, что наиболее успешные кооперативы стремятся действовать вместе как система предприятий-конфедераций, консорциумов, или групп, с целью воспользоваться преимуществами масштабности и предложить кооперативам-членам техническое и управленческое сопровождение на выгодных условиях, услуги по маркетингу и приобретению услуг, тренинги и проектное планирование. Тем не менее, должна быть проведена оценка тенденции масштабного роста кооперативов. В направлениях экономики, имеющих только научную основу, предприятия, в принципе, могут быть маленькими и образовывать сети предприятий; в данном отношении, имеют некоторые преимущества, например, вовлеченность в местное сообщество, а также коллективное управление. Попытка укрепить практику действия во

взаимосвязи, поможет кооперативам достигнуть экономии масштаба и получить расширенные возможности, которые одно предприятие использовать не сможет.

6.3.

Содействие развитию кооперативов

Третий набор рекомендаций включает определенные меры и действия для поддержки и лучшего понимания необходимости кооперативов и повышение их значимости как учреждений, выполняющих ключевые экономическую и социальные роли.

Участники Конференции определили, что существует значительный объем новых теория, которые полностью обосновывают необходимость кооперативов и предлагают пути наиболее полного использования их потенциала. Исследователи должны посвятить себя созданию полной системы знаний в данной области, а не только частичной характеристике кооперативов, которая бы начиналась с более реалистичных предположений о механизмах, которыми бы могли воспользоваться индивидуумы, и о мотивациях, руководящих их действиями. Должна быть создана обновленная и структурированная база статистических данных, которая была бы доступна исследовательским институтам и статистическим учреждениям. Кроме этого, университетами и исследовательскими центрами должны быть разработаны новые теоретические подходы, которые бы помогли объяснить рациональные и конкурентоспособные преимущества кооперативных форм.

Описывая выводы недавнего исследования, меры по повышению значимости кооперативов должны приниматься государственными и международными кооперативными движениями, а также правительствами государств. Кооперативные движения и исследовательские сообщества должны принять более эффективную коммуникационную стратегию для распространения результатов исследований на всех уровнях – местном, национальном и международном. Кооперативные движения должны стремиться поднять уровень заинтересованности среди государственных администраций, политиков, и иных сообществ, о том вкладе, который делают кооперативы для местных экономик и системы благосостояния общества.

В конечном итоге, международные доноры должны поддерживать политическое признание кооперативов, в особенности в тех странах, где отсутствует соответствующая правовая среда для создания и развития кооперативных предприятий.



ССЫЛКИ

- Andreas, Michele, Carini, Chiara, Carpita, Maurizio and Costa, Ericka (2012), 'La cooperazione Sociale in Italia: Un'Overview', Euricse Working Paper no. 27/12. Available online: http://euricse.eu/sites/euricse.eu/files/db_uploads/documents/1331543460_n1984.pdf (accessed 30 July 2012).
- Ben-Ner, Avner and Ellman, Matthew (2012) 'The Contributions of Behavioral Economics to Understanding and Advancing the Sustainability of Worker Cooperatives', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Birchall, Johnston (2012) 'The Potential of Co-operatives during the Current Recession: Theorizing Comparative Advantage', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Birchall, Johnston and Hammond Ketilson, Lou (2009) 'Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis', Geneva: Sustainable Enterprise Programme, International Labour Organization.
- Borzaga, Carlo, Galera, Giulia and Nogales, Rocío (eds.) (2008) *Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation*, Bratislava, Slovakia: United Nations Development Programme Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States.
- Dasgupta, Partha (2012) 'New Frontiers of Cooperation in the Economy', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Defourny, Jacques and Nyssens, Marthe (2012) 'Social Cooperatives: When Social Enterprise Meets the Cooperative Tradition', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Díaz-Foncella, Millán (2012) 'Sociedades Cooperativas y Emprendedor Cooperativo: Análisis de los Factores Determinantes de su Desarrollo', Phd Thesis, University of Zaragoza.
- Ferri, Giovanni (2012) 'Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario', paper presented at the Euricse Conference in Venice.

- Grillo, Michele (2012) 'Competition Rules and the Cooperative Firm', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Hagedorn, Konrad (2012) 'Natural Resource Management: the Role of Co-operative Institutions and Governance', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Hansmann, Henry B. (1996) *The Ownership of Enterprise*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hansmann, Henry B. (2012) 'All Firms are Cooperatives—and so are Governments', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Heath, Joseph (2006), 'The Benefits of Cooperation', *Philosophy and Public Affairs*, 34, 4, 313-351.
- International Co-operative Alliance (2012) 'Statistical Information on the Co-operative Movement'. Available online: <http://www.ica.coop/coop/statistics.html#members> (accessed 26 July 2012).
- Jones, Derek C. and Kalmi, Panu (2012) 'Economies of Scale versus Participation: A Co-operative Dilemma?', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- MacPherson, Ian (2012) 'Cooperatives' Concern for the Community: From Members towards Local Communities' Interests', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Mayo, Ed (2012) 'Global Business Ownership 2012: Members and Shareholders across the World', Manchester: Cooperatives UK.
- Mori, Pier A. (2012) 'Customer-ownership and Public Services', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Münkner, Hans-H. (2012) 'Worldwide Regulation of Co-operative Societies: An Overview', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Pérotin, Virginie (2012), 'Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Valentinov, Vladislav, Tortia, Ermanno and Iliopoulos, Constantine (2012) 'Agricultural Cooperatives', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Worldwatch Institute (2012) 'Membership in Co-operative Businesses Reaches 1 Billion'. Available online: <http://www.worldwatch.org/membership-co-operative-businesses-reaches-1-billion> (accessed 26 July 2012).
- Zamagni, Stefano (2012) 'The Impact of Cooperatives on Civil and Connective Capital', paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Zamagni, Vera (2012) 'Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective', paper presented at the Euricse Conference in Venice.