

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Оренбургский государственный университет»

Е. С. Щукина, Т. Е. Дьяконова, А. А. Худолей

# **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ КООПЕРАЦИИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Рекомендовано Ученым советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет» в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.68 Экономика.

Оренбург  
2012

УДК 330.1 (075.8)  
ББК 65.011.21я73  
Щ 95

Рецензент - профессор, доктор экономических наук Н. И. Парусимова

Щ 95      **Щукина, Е. С.**  
Конкурентные преимущества различных форм кооперации в трансформационной экономике: институциональный аспект: учебное пособие. / Е. С. Щукина, Т. Е. Дьяконова, А. А. Худолей; Оренбургский гос. ун-т. - Оренбург : ОГУ, 2012. - 103 с.

Учебное пособие предназначено для изучения дисциплины «Институциональный анализ собственности и форм хозяйствования в российской экономике» студентами, обучающимися по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.68 Экономика.

Учебное пособие будет полезно и интересно для преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей, а также специалистов, занятых в сфере предпринимательства.

Учебное пособие выполнено в соответствии с ФГОС ВПО.

УДК 330.1 (075.8)  
ББК 65.011.21я73

© Щукина Е. С.,  
Дьяконова Т. Е.,  
Худолей А. А., 2012  
© ОГУ, 2012

## Содержание

Введение.....	4
1 Природа кооперации как института современной рыночной экономики.....	7
1.1 Экономическая теория кооперации.....	7
1.2 Этапы развития и виды кооперации в экономике рыночного типа.....	28
1.3 Создание кооперативных форм взаимодействия: институциональные проблемы.....	41
2 Кредитные союзы как форма кооперации.....	56
2.1 Объективная необходимость создания и функционирования кредитных союзов в трансформационной экономике.....	56
2.2 Конкурентные преимущества кредитного союза в трансформационной экономике.....	65
3 Глоссарий.....	85
Список использованных источников.....	91
Приложение А Различные трактовки понятия кооперация.....	96
Приложение Б Классификационная таблица видов кооперации.....	97
Приложение В Типы кооперации в современной России.....	98
Приложение Г Количественное и процентное соотношение кредитных союзов среди исследованных Федеральных округов России.....	99
Приложение Д Собственные кредитных кооперативов.....	100
Приложение Е Собственные средства кредитных кооперативов.....	101
Приложение Ж Кредитные союзы и другие финансовые организации.....	102

## Введение

Актуальность выбранной темы обусловлена потребностями современной жизни и отсутствием комплексных работ по данной проблеме. Ломка стереотипов и применение новых методов историко - экономических исследований предопределили необходимость пересмотра установившихся взглядов на роль кооперации в общественно-экономической жизни региона и страны и региона. В условиях кризиса финансовой системы, инфляции, экономической и политической нестабильности проявилась тенденция к созданию кооперативов, а финансовая несбалансированность сделала актуальными кредитные союзы как саморегулируемые и самоуправляемые финансовые организации, работающие в целях организации финансовой взаимопомощи граждан за счет их собственных средств. Кооперация могла бы приобрести и более широкое распространение, поскольку новые, постсоветские, экономические реформы заставляют вспомнить о том, что в условиях рыночной экономики переходного периода единственным средством действительной самозащиты и саморазвития экономических агентов является кооперация во всех ее видах и формах.

Принцип финансовой взаимопомощи, действующий на основе самоорганизации и саморегулирования,- в этом действительное значение такой предельно простой формы, как финансовый кооператив граждан, каковым, по существу, и является кредитный союз. Уникальность кредитных союзов состоит в том, что они соединили в себе принципы и преимущества кредитной кооперации, потребительской кооперации и касс взаимопомощи, рожденных когда-то профсоюзами.

Популярность кооперативной идеологии, ее жизнестойкость, доказанные историей кооперативного движения, объясняются тем, что кооперация базируется на ценностях, приверженность которым обеспечивает социальное здоровье общества, его способность к самоорганизации и самозащите. Эти ценности близки

мироощущению большинства населения, доступны пониманию людей разных уровней образования и социальной активности.

Объектом данного исследования являются различные формы кооперации и, в частности, кредитные союзы.

Учитывая актуальность проблемы и степень ее изученности, определены цель и задачи исследования.

Целью данного исследования является выявление закономерностей и особенностей функционирования различных форм кооперации и выявление преимуществ кредитного союза.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- выявить сущность понятия кооперация и определить ее родовые функции;
- выделить и охарактеризовать основные виды кооперативов, встречающиеся в мировой практике;
- изучить особенности формирования кооперативных организаций и определить основные направления их хозяйственной деятельности;
- охарактеризовать кредитные союзы и выявить их преимущества.

Предметом исследования стали явления, процессы и отношения, образующиеся в ходе создания и функционирования кооперативных объединений и их хозяйственной деятельности, с целью поддержки индивидуального предпринимательства.

Степень разработанности темы исследования. Научно-методические аспекты данного исследования формировались на основе изучения, анализа, переосмысления отечественных теоретических, и зарубежных методологических и практических разработок по проблемам трансформации экономических систем, социально-экономического развития кооперативного движения в целом и отдельных его направлений, эффективности деятельности кооперативов в различных экономических системах. Исследование опирается на научные труды видных ученых, посвященные различным аспектам экономического развития, концептуальным основам направлений и методов реформ, экономическим условиям деятельности различных форм хозяйствования при формировании рыночных

отношений: Л. И. Абалкина, В. Л. Иноземцева, Ю. М. Осипова, Н. Я. Петракова и других авторов. Вопросы становления и развития кооперации на начальных этапах формирования рыночной экономической системы раскрыты Р. Оуэном, Л.Бланом, Ф. Бюше, Ш. Жидом, Ф. Райффайзенем и др., а также в трудах российских деятелей кооперации: А. И. Васильчикова, Н. В. Верещагина, Н. Зибера, А. В. Яковлева. Большую ценность представляют исследования ученых, посвященные изучению развития отдельных направлений кооперативного движения в условиях функционирования централизованно-управляемой и формирования рыночной экономической системы в России: И. Д. Барчука, А. Р. Бернвальда, П. И. Вахрина, Я. А.Кистанова, А. А. Глушецкого, А. П. Климова, Г. М. Ефремовой, В. Ф. Ермакова, А. П. Макаренко, М. И. Туган - Барановского, А. В. Чаянова, Л. В. Никифорова, Д. Г. Плахотной.

Вместе с тем в настоящее время практически отсутствуют исследования социально-экономической роли кредитной кооперации, влияния международных проектов возрождения и развития системы кредитной кооперации в России, тенденций развития кредитных кооперативных структур в стране, проведения мониторинга их эффективности. Требуют обоснования возможные пути развития кредитной кооперации в России на перспективу.

Большая практическая значимость и недостаточная научная разработанность проблемы формирования и развития системы кредитных кооперативов как инфраструктуры предпринимательства в реформируемой экономике определили выбор темы, цель и задачи данного исследования.

# 1 Природа кооперации как института современной рыночной экономики

## 1.1 Экономическая теория кооперации

Родоначальником, как кооперативной мысли, так и кооперации принято считать Роберта Оуэна (1771 -1858). Хотя идеям его не суждено было воплотиться на практике, кооперативная теория с того времени развивалась и развивается достаточно бурно, переживая спады и подъемы. Однако думается, что теория кооперации будет жить и развиваться до тех пор, пока существует само это экономическое явление.

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

Экономическое устройство современного ему общества представлялось французскому ученому крайне несовершенным. Это несовершенство он видел, в первую очередь, в противоречии между производством и потреблением, между производителем и потребителем, а проявлениями этого антагонизма Жид считал «фальсификацию товаров, коммерческую ложь, рекламу, столь же дорогостоящую, сколь и обманчивую, подряды, наглую спекуляцию, ожесточенную конкуренцию, борьбу за жизнь, беспощадную войну, и это «горе побежденным», ставшее теперь экономическим правилом»<sup>1</sup>. Выход же из этой прискорбной ситуации Жид видел в том, чтобы производство служило потреблению «на тех же основаниях, как руки служат желудку»<sup>2</sup>. Иными словами, когда общественное производство будет находиться в руках потребителей, описанный выше антагонизм сам собой исчезнет, так как «потребители... не могут иметь интересов, враждебных им самим: у них

---

<sup>1</sup>Жид, Ш. Кооперация. - СПб . : Прометей, 1909. С.96.

<sup>2</sup>Там же. С. 92.

только один интерес, один и тот же для всех: добыть как можно больше жизненных благ с возможно меньшими издержками: и этот интерес - не что иное, как интерес всего общества в целом, всего человечества»<sup>3</sup>.

Единственным способом для потребителей захватить экономическую власть является, по мнению Жид, потребительская кооперация. Этот захват власти должен произойти в три этапа. На первом потребители должны «объединиться между собой, образовать компактную массу, отчислять, по возможности, наибольшую часть доходов на устройство оптовых магазинов и делать закупки в большом масштабе».<sup>4</sup> На втором этапе потребительские общества должны создать свое перерабатывающее производство, а на третьем - собственную добывающую промышленность.

Таким образом, в перспективе общества потребителей становятся единственными обладателями экономической власти, при этом уничтожая прибыли как оптовых торговцев, так и всех фабрикантов. В результате потребители осуществляют, с одной стороны, идеал всех социалистов, а с другой - идеал либеральных экономистов («такой экономический строй, в котором господство свободной конкуренции, в конце концов, сводит прибыль к нулю»)<sup>5</sup>.

Осуществление такой программы общественного переустройства не оставляет места революционным преобразованиям общества: «Мы... думаем, что истинным результатом кооперации будет бесполезность революции»<sup>6</sup>. Кроме того, Жид весьма скептически относится к перспективам производственной кооперации, и если в обществе станет господствовать режим, основанный на производственной кооперации, то труд и капитал просто поменяются местами: первый станет получать

---

<sup>3</sup> Жид, Ш. О кооперации. Будущее кооперации. О тех преобразованиях, которые кооперация призвана внести в экономические отношения. - М. : КнигоИздательство «Универсальная библиотека», 1918. С. 68.

<sup>4</sup> Жид, Ш. Кооперация. - СПб: Прометей, 1909. С.63.

<sup>5</sup> Жид, Ш. Общество потребителей. - М. : Московский союз потребительских обществ, 1917. С.45.

<sup>6</sup> Жид, Ш. Кооперация. - СПб: Прометей, 1909. С.79.



прибыль, а второй «будет низведен до роли простого наемника»<sup>7</sup>. При этом сохранится существующее противоречие между производством и потреблением.

Итак, по Ш. Жиду, истинная цель кооперации заключается в том, чтобы «мирным, но радикальным образом видоизменить существующий экономический режим путем передачи прав собственности на орудия производства, а вместе с тем и экономического преобладания из рук производителей, обладавших ими до сих пор, в руки потребителей»<sup>8</sup>.

Общепризнанным авторитетом в области кооперативной теории конца XIX-начала XX в. был наш соотечественник М. И. Туган - Барановский (1856-1919). Хотя Туган - Барановский и считал потребительскую кооперацию высшей формой кооперации вообще<sup>9</sup>, он в отличие от Ш. Жида видел те естественные пределы, которые ограничивают развитие этого вида хозяйственной активности людей и не позволяют ему, как полагал французский исследователь, вытеснить все другие виды хозяйственной активности, даже в отдаленной перспективе.

Во - первых, далеко не все индивиды обладают достаточными побудительными мотивами для того, чтобы стать членами потребительского общества. Более того, далеко не всякий индивид, даже располагающий таким мотивом, может быть полезен потребительскому движению. «Полезным членом потребительского общества может быть только тот, кто располагает определенным, регулярным и не совсем незначительным доходом, поэтому беднейшие элементы современного общества так же мало пригодны для потребительской кооперации, как и более богатые»<sup>10</sup>.

Во - вторых, Туган - Барановский обратил внимание на тот факт, что жизнеспособность кооператива зависит от характера связей внутри группы: чем

---

<sup>7</sup>Жид, Ш. О кооперации. Будущее кооперации. О тех преобразованиях, которые кооперация призвана внести в экономические отношения. - М. : КнигоИздательство «Универсальная библиотека». 1918. С. 72.

<sup>8</sup>Там же. С. 79-80.

<sup>9</sup>Туган - Барановский, М. И. Социальные основы кооперации. - М. : Экономика, 1989. С. 152.

<sup>10</sup>Там же. С. 152.

лучше люди знают друг друга, чем ближе их интересы, тем устойчивее потребительский кооператив. В свою очередь, степень общности интересов зависит от размеров группы, поэтому «кооперативные деревья не растут до неба».

В - третьих, «по самому существу потребительская кооперация может захватывать в данной стране только те отрасли хозяйства, в которых изготавливаются продукты, предназначенные для потребления внутри страны, но отнюдь не отрасли промышленности, работающие для экспорта»<sup>11</sup>.

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

В - пятых, с развитием капитализма также возрастают роль и удельный вес производства общественных благ, что также снижает значение потребительской кооперации. «Железная дорога только для надобностей членов потребительского общества была бы экономической нелепостью - по такой дороге было бы слишком мало движения, и стоимость транспорта достигла бы чудовищных размеров»<sup>12</sup>.

Еще более пессимистично Туган - Барановский оценивает перспективы развития производственной кооперации в ее самой законченной форме - в форме производительных артелей. Во - первых, такая форма кооперации неизбежно сталкивается с серьезными трудностями в сфере коммерческих операций, так как артель «не имеет никакой свободы в выборе профессионала и должна довольствоваться персоналом, которым являются члены артели»<sup>13</sup>. Однако, если с организацией производства рабочие - кооператоры знакомы, «то этого отнюдь нельзя сказать относительно коммерческих отношений предприятия»<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Там же. С. 155.

<sup>12</sup> Там же. С. 156.

<sup>13</sup> Там же. С. 200.

<sup>14</sup> Там же. С. 362.

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

В - третьих, производительная артель не в состоянии, в подавляющем большинстве случаев, адекватно реагировать на рыночные сигналы, сохраняя при этом свой кооперативный характер. С одной стороны, при плохой конъюнктуре артель не может избавиться от излишних рабочих рук, так как невозможно уволить собственников. С другой стороны, «преуспевающая артель не может расширять своих оборотов путем привлечения в свой состав новых рабочих в качестве полноправных членов. Новые рабочие силы неизбежно должны стать в положение наемных рабочих по отношению к хозяевам артели»<sup>15</sup>, а значит, производительной артели трудно сохранить свой кооперативный характер в условиях благоприятной конъюнктуры.

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

Таким образом, «производительные артели в среде развитого капиталистического хозяйства стоят перед дилеммой - или гибели (что является их обычной участью), или превращении в предприятие более или менее капиталистического типа»<sup>16</sup>.

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

Во второй половине XX столетия центр тяжести кооперативных исследований смещается от потребительской к производственной кооперации. Эта тенденция

---

<sup>15</sup> Там же. С. 205.

<sup>16</sup> Там же. С. 365.

сохраняется и в настоящее время. В частности, представляют интерес концепция равноправного участия и основанная на ней «модель гуманной демократической экономики» чехословацкого экономиста Отто Шика<sup>17</sup>. Современный капитализм, по мнению Шика, отделяет собственность на капитал от функции капитала, поэтому преимущества частной собственности, свойственные прошлым десятилетиям, перестают быть столь значимыми и актуальными. Альтернативой традиционным капиталистическим фирмам Шика представляются фирмы равноправного участия, важнейшим отличительным признаком которых является нейтрализация капитала: «Под нейтрализацией капитала мы понимаем реформу собственности, ликвидирующую такое положение вещей, при котором собственниками капитала являются отдельные индивидуумы. В результате реформы субъектом собственности станет производственный коллектив существующей или организующейся фирмы. Коллектив, обладающий распорядительным правом над имуществом, не получает права делить капитал между своими членами. Им распоряжается, согласно уставу, избранная коллегия. Она распоряжается имуществом на началах попечительства и передает его руководству предприятия для продуктивного использования. Так исключается право отдельных индивидов распоряжаться капиталом, равно как и накапливать капитал»<sup>18</sup>.

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

Очевидно, что система равноправного участия может быть эффективна лишь в крупных акционерных обществах, где руководство осуществляют наемные

---

<sup>17</sup> Шик, О. Самоуправление. Российский экономический журнал. - 1990. - №7. С. 20 – 21.

<sup>18</sup> Там же. С. 3-20.

менеджеры: именно здесь выгоды от повышенной мотивации наемных работников (а речь идет именно об этом) наиболее ощутимы.

Интересно, что сам Шик противопоставляет свою компанию равноправного участия традиционному производственному кооперативу, так как под последним он понимает компании, капитал которых может быть разделен между членами кооператива. Однако практика функционирования производственной кооперации в XX в. показывает, что в большинстве случаев имеют место ограничения такого разделения, ограничения прав кооператоров на капитальную ценность принадлежащей им доли кооперативной собственности. Это, в частности, имеет место в самом известном из существующих сегодня кооперативных объединений - в Мондрагонской группе. Поэтому представляется вполне оправданным отнесение фирмы равноправного участия О. Шика к числу производственных кооперативов.

Кроме исследований, отстаивающих эффективность производственной кооперации в современной капиталистической хозяйственной системе, во второй половине XX в. появились теоретические концепции, доказывающие принципиальную неэффективность производственной кооперации и коллективной собственности. Наиболее известная из таких концепций - теория самоуправляющейся фирмы Б. Уорда.

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

увеличение оплаты своего труда. В - третьих, первые две причины с неизбежностью приводят к низкой эластичности кривой предложения самоуправляющейся фирмы. Более того, для кривой предложения такой фирмы с какого-то момента вообще свойствен отрицательный наклон. Наконец, процесс коллективного принятия решений связан с высокими управленческими издержками, что еще более увеличивает неэффективность самоуправляющейся компании.

Теория Б. Уорда получила свое развитие в трудах целого ряда экономистов неоклассического направления, например, М. Кахана, Х. Миядзаки, М. Ландсбергер, А. Суботник. Однако, с другой стороны, ограниченность этой концепции видна невооруженным взглядом, более того, опыт многих производственных кооперативов и, в частности, опыт Мондрагонской группы «не подтверждает неоклассическое утверждение о неадекватном (ошибочном) поведении самоуправляющейся фирмы в ответ на изменение спроса»<sup>19</sup>.

Наиболее известной работой, авторы которой отстаивают прямо противоположную точку зрения на перспективы самоуправляющейся фирмы, по - прежнему остается книга Ярослава Ванека «Общая теория труда, управляемые страны с рыночной экономикой»<sup>20</sup>.

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

Во - первых, в условиях монополии, олигополии или монополистической конкуренции в отрасли, состоящей из таких компаний, уровень цен будет ниже, чем в частнопредпринимательской экономике, а объем производства соответственно выше. Иными словами, величина общественных омертвленных затрат в управ-

---

<sup>19</sup>Флакиерски, Х. Самоуправляющийся рыночный социализм как жизнеспособная альтернатива. Альтернативы. - 1998. - №2. -С. 100.

<sup>20</sup>Ванек, Я. Общая теория труда, управляемые страны с рыночной экономикой. КнигоИздательство «Универсальная библиотека», 1970. С. 45 с.

ляемой трудом монополистической или олигополистической отрасли будет ниже, чем в условиях традиционной капиталистической экономики. С этим, кроме всего прочего, связано уменьшение потерь общественного благосостояния от олигополистической конкуренции. Во - вторых, для управляемой трудом экономики свойствен более быстрый и легкий вход в отрасль, т. е. общественное благосостояние выигрывает от отсутствия входных барьеров.

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

Наконец, в - четвертых, «важнейшее преимущество управляемой трудом фирмы - и, соответственно, системы, основанной на таких фирмах, - способность производить оптимальные стимулы, контролирующие уровень напряжения и качества труда ее членов»<sup>21</sup>. Иными словами, речь здесь идет о повышенной мотивации работников самоуправляемой компании - самом важном ее преимуществе, которое объективно существует, но практически не поддается изучению на основе традиционной неоклассической методологии.

Другие экономисты, в первую очередь институционалисты, делают вывод о неэффективности самоуправляющихся компаний на основе их меньшей, по сравнению с капиталистическими предприятиями, склонности к нововведениям и риску. Дж. Мид пишет: «В то время как владельцы собственности могут рассеивать риск путем вложения небольших частей своей собственности в большое число концернов, рабочий не может вкладывать свои усилия по частям в большое число разных работ. Очевидно, именно по этой причине мы чаще сталкиваемся с тем, что устойчивый к риску капитал нанимает рабочую силу, а не подверженная риску рабочая сила нанимает капитал. Более того, так как рабочая сила не может рассеивать риск, мы обнаруживаем кооперативные структуры только в тех сферах

---

<sup>21</sup>Там же.С. 402.

деятельности, где риск не слишком велик»<sup>22</sup>. Как следствие капиталистические предприятия оказываются в состоянии лучше справляться с риском, чем управляемые трудом фирмы.

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

М. Олсон рассмотрел кооперацию сквозь призму коллективных действий и отождествил понятие кооперация и организация. В его трудах были рассмотрены различные группы и выявлены причины их создания. Он сделал вывод о том, что если действия, производимые в интересах группы индивидов, предпринимаются через организации, то в первую очередь необходимо будет рассмотреть ее с теоретической точки зрения. Однако существует такое количество организаций различных типов, форм и размеров, что необходимо выявить общую для всех организаций цель их создания. Целью почти для всех типов организаций является поддержание или продвижение интересов своих членов. Это очевидно, по крайней мере, с экономической точки зрения. Однако возможно существование организаций, которые могут игнорировать необходимость содействия интересам своих участников; некоторые организации могут служить интересам только высшего руководства. Но обычно организации гибнут, если не действуют в интересах своих членов; этот фактор, сделал вывод М. Олсон, должен значительно ограничивать число организаций, которые плохо служат интересам своих участников.

Данный постулат, что организации или ассоциации существуют для продвижения интересов своих членов, отнюдь не нов и не специфичен только для экономической науки, о нем упоминал еще Аристотель: «Между тем все сообщества

---

<sup>22</sup>Творцы кооперации: сборник / С. Гишвинд [и др.] – С. 42.



- это как бы члены государственного сообщества: они промышляют что-то нужное, добывая что-нибудь из необходимого для жизни. А ведь государственные взаимоотношения с самого начала сложились, ради взаимной пользы и постоянно ей служат»<sup>23</sup>.

После трудов М. Олсона, многие начали рассматривать кооперацию именно, как организацию, как коллективное действие. Профессор Леон Фестингер, социопсихолог, утверждал, что «привлекательность членства в группе не в самой принадлежности к ней, а в получении чего - либо благодаря этому членству»<sup>24</sup>. Харольд Ласки, политолог, признавал неоспоримость утверждения, что «ассоциации существуют для претворения в жизнь общих для некоторой группы людей целей»<sup>25</sup>. В своей работе, которая касается данной проблемы, внимание сфокусировано на таких видах организаций, которые создаются для содействия интересам своих членов. От профессиональных союзов ждут, что они будут бороться за повышение заработной платы и улучшение условий труда своих членов; от фермерских организаций ждут борьбы за благоприятное для своих участников законодательство; от картелей - борьбы за повышение цен на товары участников; от корпораций - поддержания интересов акционеров; от государства ждут, что оно будет заботиться о защите интересов своих граждан, хотя в период усиления националистических настроений государство часто отделяет свои интересы и амбиции от интересов граждан<sup>26</sup>.

С этой точки зрения, можно выявить, что задачи всех этих типов организаций заключаются в том, чтобы поддерживать общие для их участников интересы: общие интересы членов профсоюза в повышении заработной платы, общие интересы

---

<sup>23</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995.С. 8.

<sup>24</sup>Творцы кооперации: сборник / С. Гишвинд [и др.] – С. 54.

<sup>25</sup> Там же. С. 43.

<sup>26</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995.С. 10.

фермеров в протекционистском законодательстве, общие интересы членов картеля в повышении цен, общие интересы акционеров в высоких дивидендах и ценах на акции, общие интересы граждан в хорошем правительстве. Такая направленность обозначенных выше организаций в обеспечении общих интересов своих членов не случайна. Чисто личные или индивидуальные интересы могут быть удовлетворены и, как правило, наиболее эффективно действием самого индивида, а не организованным действием. Нет смысла создавать организацию, когда сам индивид может действовать в своих интересах лучше, чем организация. Но, когда какое-то число индивидов имеет общую для всех цель, индивид, действуя неорганизованно, может оказаться либо вообще неспособным как-либо продвинуть решение общей проблемы, либо не сможет обеспечить ее адекватное решение. Назначение организации, таким образом, связано с существованием общих или групповых интересов, и хотя организации часто также служат чисто персональным, индивидуальным интересам, их характеризующей и наиболее важной функцией является продвижение именно общих интересов группы индивидов.

Подобное утверждение, что кооперация обычно содействует общим интересам групп индивидов, подразумевается в большинстве работ, касающихся организаций; однако двое ученых выразили его предельно ясно: Харольд Ласки подчеркнул, что подобного рода организации существуют для достижения целей или интересов, которые «общие для группы людей»; и Аристотель, по-видимому, имел в виду то же самое, когда утверждал, что политические ассоциации создаются и поддерживаются благодаря тем «общим преимуществам», которые они предоставляют. Р. М. Мак Ивер так же явно подчеркнул данный факт, когда говорил, что «каждая организация предполагает в себе интерес, который все ее члены разделяют». Даже когда изучаются неорганизованные группы, слово «группа», по крайней мере, в трактовках понятий «влиятельная группа» и «теория групп», используется в значении «несколько индивидов с общими интересами». Конечно, было бы вполне разумным называть кооперацией даже произвольно выбранное количество людей (без общего интереса или какой-нибудь характеристической черты), но большинство

дискуссий о поведении групп сосредоточено на группах с общим интересом. Как утверждал Артур Бентли, основатель «теории групп» в современной политологии, «не существует группы без интереса» Социопсихолог Раймонд Каггель также считал очевидным, что «каждая группа имеет свой интерес»<sup>27</sup>.

О тех, кто принадлежит к какой-либо организации или группе, можно сказать, что у них есть как общий интерес, так и различные персональные интересы, отличные от интересов других индивидов, принадлежащих к группе. Например, все члены профсоюза добиваются повышения заработной платы, однако каждый рабочий в отдельности заботится о своем личном доходе, который зависит не только от общего уровня заработной платы, но и от продолжительности конкретно его рабочего дня.

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

Кооперация (от лат. *Cooperatio* - сотрудничество), форма организации труда, при которой значительное число людей совместно участвует в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда, или совокупность организационно оформленных самостоятельных добровольных объединений взаимопомощи рабочих, мелких производителей, в том числе крестьян, служащих для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности<sup>28</sup>. Политэкономический словарь трактует кооперацию, как организационно оформленные самостоятельные добровольные коллективные объединения рабочих, служащих, мелких производителей, в том числе крестьян, созданные для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности.

---

<sup>27</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995. С. 9.

<sup>28</sup>Экономическая энциклопедия. Политэкономический словарь. - М. : Советская энциклопедия, 1980. С. 672.

Из определения видим, что обычно под кооперацией подразумевают всю совокупность кооперативов. Вместе с тем какую-то часть кооперативов тоже именуют кооперацией. Действительно, существует не только мировая кооперация, но и ее части, а именно кооперация, например, европейская, российская, сибирская, оренбургская и т. д. Более того, каждый отдельно взятый кооператив тоже может рассматриваться как кооперация - кооперация ее участников.

Однако полного сходства, а тем более равенства понятий кооперации и кооператива нет. Кооперацию нельзя сводить к простой арифметической сумме кооперативов. Дело в том, что кооперация представляет собой такое целое, которое больше суммы своих частей. Это объясняется тем, что благодаря соединению, согласованным действиям, взаимному дополнению, сотрудничеству кооперативов и их членов между собой в кооперации возникает массовая сила, развивается дополнительный полезный эффект. Данное явление наука называет эффектом субаддитивности (additio - прибавление). Каждое очередное присоединение к кооперации вновь возникших кооперативов и новых членов приносит, как правило, не соответствующее, а большее прибавление полезного эффекта.

«Кооператив есть объединение лиц, он является соединением людей, а не капиталов. Накопленные в кооперативе капиталы имеют целью не приносить проценты и доход без затраты труда, а наоборот, содействуют уничтожению обоих видов нетрудового дохода - процентов и ренты. Кооперативный капитал и юридически имеет другой характер, чем акционерный капитал: первый является общественным достоянием, второй - частной собственностью»<sup>29</sup>.

«Под кооперативным предприятием следует понимать такое хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение,

---

<sup>29</sup> Творцы кооперации: сборник / С. Гишвинд [и др.]. - М. : Московский рабочий, 1991. С. 85.

благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов своих членов или сокращение расходов последних на потребительские нужды»<sup>30</sup>.

«Кооператив - это добровольное объединение физических лиц для улучшения своего обслуживания, материального и социального положения»<sup>31</sup>.

«Кооператив - это самостоятельная организация людей, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих общественно - экономических, социальных и культурных потребностей с помощью совместно владеемого и демократически управляемого предприятия»<sup>32</sup>). Здесь предельно кратко названы характерные черты кооператива, его основная цель и средство ее достижения. Существует еще множество определений кооператива, поэтому мы приведем еще некоторые из них в таблице 1.

Таблица 1 – Различные теоретические подходы к определению сущности понятия «кооператив»

Автор	Определение
1	2
К. А. Пажитнова	«Кооператив есть такое добровольное соединение нескольких лиц, которое имеет своей целью совместными усилиями бороться с эксплуатацией со стороны капитала и улучшить положение своих членов в процессе производства, обмена или распределения хозяйственных благ, т.е. как производителей, потребителей или продавцов рабочей силы»

<sup>30</sup>Туган-Барановский, М. И. Основы политической экономии. - М. : РОССПЭН, 1998. С. 344.

<sup>31</sup> Макаренко, А. П. Теория и история кооперативного движения.- М. : ИВЦ «Маркетинг», 2002. С. 6.

<sup>32</sup> Международный кооперативный альянс: Декларация о кооперативной идентичности // Производственные кооперативы в России на пороге XX века. - С. 189.

Продолжение таблицы 1

1	2
А. Н. Анцыферов	«Кооператив - свободное соединение группы лиц для достижения общих хозяйственных целей, основанное на принципах полного равенства участников и самоуправления, в котором каждый из членов принимает непосредственное участие и несет материальную ответственность, а получаемая чистая прибыль не идет на вознаграждение капитала»
В. И. Ленин	«Кооперативы - единственный аппарат, созданный капиталистическим обществом, который мы должны использовать»
Ш. Жид	«Кооперативы являются ассоциациями рабочих, желающих трудиться сообща для полного освобождения всего рабочего класса и стремящиеся образовать необходимый для этого капитал как можно скорее, при наименьших усилиях»
Б. Лаверня	«Кооператив - такая открытая демократическая ассоциация, которая имеет целью «упразднение личных незаработанных доходов и потому отказывается от распределения своих прибылей по капиталистическим принципам»

Для обозначения кооператива нередко применяются синонимы этого слова. Российские кооперативы, например, называются обществами (райпо - районное потребительское общество), товариществами (садоводческое товарищество), хозяйствами (коопхоз - кооперативное хозяйство, колхоз - коллективное хозяйство), артелями (рыболовецкая артель). Нередко кооператив так и именуется кооперативом (жилищный кооператив, транспортный кооператив).

Кооперативы являются юридическими лицами. Это означает, что каждый из них обладает организационным единством, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Как юридическое лицо кооператив

действует на основании своего устава. Будучи юридическим лицом, кооператив осуществляет свою деятельность легально (на законном основании).

Независимо от состава своих членов, района расположения, характера деятельности и других условий все кооперативы обладают некоторыми родовыми, общими для них признаками.

На рубеже XIX и XX веков в качестве таких признаков разные авторы выдвигали: взаимопомощь членов кооператива; личный характер членства; преобладание среди членов нуждающихся, «бедных классов»; неограниченное число членов в кооперативе; образование кооператива для себя, для обслуживания своих членов; наличие у кооператива общего предприятия; отсутствие у кооператива прибыли; сочетание в кооперативе противоположных начал эгоизма (личного интереса) и альтруизма (идеальных целей); устойчивое объединение членов кооператива.

В приведенном перечне наряду с реальными общими признаками кооперативов есть и такие, которые не подтверждены и даже опровергнуты кооперативной практикой.

Единый подход к вопросу о родовых признаках кооперативов пока еще не выработан. Но сама эта проблема является актуальной. Ведь в жизни довольно часто приходится выяснять вопрос: кооператив перед нами или не кооператив? Истинный он кооператив или частная фирма, действующая под видом кооператива?

Современным кооперативам присущ ряд родовых признаков. Первый и главный из них - одновременное выполнение кооперативом функций общественной организации и хозяйственной единицы (предприятия) И это характерно только кооперативным обществам. Хозяйственная, предпринимательская деятельность кооператива подчинена этическим идеям. Такое понимание кооператива считается одной из вершин кооперативной философии. Вместе с тем кооперативы в первую очередь являются экономическими организациями, и только благодаря хозяйственному успеху они оказывают также социальное воздействие. Другой

родовой признак кооператива - его собственность на имущество. Имущество принадлежит каждому данному кооперативу в целом. Без имущества, без капитала невозможна нормальная экономическая и социальная работа кооператива. Однако значение кооперативной собственности нельзя переоценивать. Крупный теоретик и деятель кооперации А. Чаянов писал: «В кооперации капитал - слуга, а не хозяин»<sup>33</sup>. Хозяевами кооператива являются его члены. В то же время недооценивать капитал тоже опасно, ибо обойтись без этого «слуги» кооперативы не могут. А современный шведский теоретик кооперации Свен Аке Бёк полагает, что капитал становится больше, чем «службой».

Как правило, члены кооператива материально участвуют в образовании средств кооператива путем уплаты взносов и внесения вкладов. Эти средства необходимы для первоначального обзаведения материальной базой (открытия цехов и магазинов, покупки сырья и других товаров у поставщиков и т. п.) и для дальнейшего развития кооперативного хозяйства. Взносы делятся на два вида: вступительный (безвозвратный в случае выхода членов из кооператива) и паевой (возвратный), причем последний вносится как в обязательном порядке (обязательный пай), так и по желанию члена кооператива сверх обязательного (дополнительный). Если вступительный взнос обычно представляет собой денежную форму, то паевой может вноситься деньгами, ценными бумагами, земельным участком, другим имуществом и даже имущественными правами, имеющими денежную оценку. Чаще всего паевой взнос для всех членов кооператива устанавливается в одинаковом размере.

Предпринимательская деятельность кооператива, как правило, приносит ему доходы. Положительная разница между доходами кооператива и его расходами представляет собой прибыль. Она принадлежит членам кооператива и после уплаты налогов распределяется ими на общем собрании. Если указанная выше разница

---

<sup>33</sup>Чаянов, А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. - М. : Экономика, 1989. С. 27.



является отрицательной, то это означает убыточную работу кооператива. Убыток кооператива тоже принадлежит его членам. Есть и такие кооперативные общества, членов которых прибыль не интересует вовсе.

Еще одним родовым признаком кооперативов является солидарная материальная ответственность их членов за результаты совместной экономической деятельности. Члены кооператива несут ограниченную или (значительно реже) неограниченную ответственность. Ограниченную ответственность устанавливают в размере одного паевого взноса или в кратном ему размере. При неограниченной ответственности члены кооператива отвечают за результаты его деятельности всем своим имуществом. Материальная ответственность членов возникает при несостоятельности (банкротстве) кооператива, в случае, если имущества и средств кооператива недостаточно для удовлетворения претензий кредиторов. Тогда на покрытие убытка могут быть обращены паевые взносы, а при неограниченной материальной ответственности даже личное имущество членов кооператива. Ответственность членов кооператива, дополнительная к ответственности кооператива по его обязательствам и возникающая в случае невозможности кооператива в установленные сроки удовлетворить предъявленные к нему требования кредиторов, называется субсидиарной.

Управление делами кооперативов осуществляется на демократических началах. Это означает, что высшим органом управления в них является общее собрание членов; другие органы обычно выборны и подотчетны названному собранию; все члены кооператива равноправны: вне зависимости от количества паев на собраниях пайщиков действует принцип «один кооператор - один голос». Но демократия в кооперативе этим не исчерпывается. Она предполагает также добровольное, не принудительное членство; совпадение, некоторое единство интересов участников кооператива; свободное определение ими процедуры выборов, полноправное участие женщин, в том числе в руководящих органах кооператива; и многое другое. Так что в истинном кооперативе демократия

пронизывает все стороны, грани его деятельности. Демократия означает не только права, но и обязанности пайщика.

Основной целью кооператива является удовлетворение экономических, социальных и культурных потребностей своих членов. Именно это - самоцель для преобладающего большинства современных кооперативов. Да и ранние кооперативы создавались как специфические общественные ячейки взаимопомощи и преследовали непосредственное улучшение материального положения своих пайщиков. Видный русский ученый М. И. Туган - Барановский в своей книге «Социальные основы кооперации» цель кооперативов определил как наибольшую степень благосостояния своих членов. Он же подчеркивал стремление кооперативов к увеличению трудовых доходов своих членов или к уменьшению расходов этих членов на их потребительские нужды<sup>34</sup>.

Кооперативы нельзя смешивать с чисто общественными объединениями, пусть даже весьма массовыми: профессиональными союзами, женскими и молодежными организациями, спортивными обществами. Сравним кооперативы и профсоюзы. Кооператив характеризует в первую очередь совместная предпринимательская, хозяйственная деятельность. Профсоюзы добиваются своей цели, как правило, при отсутствии собственных хозяйственных предприятий. В борьбе за выгодные условия продажи рабочей силы профсоюзы предъявляют экономические требования к работодателям, организуют стачки, прибегают даже к некоторым крайним мерам (бессрочные забастовки и т. п.).

Кооперативы отличаются от предприятий бизнеса. Имеется принципиальная разница между кооперативным потребительским обществом и акционерным обществом. Первое является объединением лиц, второе - объединением капиталов; первое, как правило, создается для удовлетворения материальных и духовных потребностей своих членов, второе - для получения как можно большей прибыли. Отличие остается: в производственном кооперативе его члены должны трудиться

---

<sup>34</sup>Туган - Барановский, М. И. Основы политической экономии. - М. : РОССПЭН, 1998. С. 36.

лично сами, чего нет в акционерном обществе. Кроме того, внутрикооперативная демократия тоже отличается от демократии в акционерном обществе: каждый член кооператива на общем собрании имеет один голос, а в акционерной компании количество голосов определяется количеством акций, обладателем которых является акционер. Следовательно, крупные держатели акций имеют преимущество перед мелкими акционерами. Общая характеристика материала представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Общая характеристика кооператива

В некоторых странах кооперативам и их союзам тоже разрешено выпускать и продавать ценные бумаги, но на строго определенных условиях. Акции размещаются главным образом среди членов кооператива и его работников (очень редко - среди посторонних). Кооперативные акции обычно не обращаются на фондовой бирже - общедоступном рынке ценных бумаг. Как правило, эти акции не дают их владельцам дополнительных прав в управлении кооперативными организациями.

**Основные понятия:** кооперация; институт; потребительская кооперация; противоречие; индивид; производительные артели; производственная кооперация; нейтрализация капитала; кооперативная структура; кооператив.

### **Вопрос для самопроверки**

- 1 Кто является родоначальником кооперации?
- 2 Каков выход из ситуации, описанной Ш. Жида, когда возникает противоречие между производством и потреблением?
- 3 Перечислите основные этапы потребительской кооперации захвата экономической власти, по мнению Жида?
- 4 В чем состоит истинная цель кооперации?
- 5 В каком объединении может быть эффективна система равноправного участия?
- 6 Какие понятия отождествил М. Олсон?
- 7 Можно ли кооперацию представить в виде суммы кооперативов?

## **1.2 Этапы развития и виды кооперации в экономике рыночного типа**

Классификация кооперативов означает систематизацию, деление их на виды (классы, группы) по наиболее существенным признакам с учетом тех или иных сходств и различий. Необходимость классификации вызывается огромным

разнообразием имеющихся в современном мире кооперативов, статистика насчитывает как минимум 130 их видов и подвидов (разновидностей).

Классификация представляет собой сложную задачу, потому что кооперация выступает как довольно замысловатое переплетение кооперативов, одновременно и похожих друг на друга, и заметно отличающихся в зависимости от своих конкретных целей, состава и численности членов, источников формирования имущества, рода и объема экономической деятельности, другим своим общим и частным признакам. Это общее и особенное в работе кооперативов обнаруживается в неожиданных и всевозможных комбинациях. Не случайно для характеристики всего разнообразия кооперативных организаций и существующих между ними связей относительно недавно стал употребляться термин «архитектура кооперативной системы».

По тем или иным признакам кооперативы можно свести к нескольким крупным классификационным блокам. Так, по месту, занимаемому в кооперативной системе, все кооперативные общества подразделяются на первичные, вторичные, третичные и т. д. Первичными являются собственно кооперативы, объединяющие преимущественно граждан (физических лиц), они составляют основное, базовое звено, фундамент любой кооперативной системы. Вторичные кооперативные общества объединяют первичные и являются своеобразными кооперативами кооперативов, по сути это - союзы кооперативов (юридических лиц). Нередко союзы кооперативов создают свой союз (в республике, штате, стране); такой союз союзов кооперативов сам является третичным кооперативным обществом, только его членами опять - таки являются юридические лица.

Если рассмотреть кооперацию в зависимости от правового положения различают кооперативы неформальные и юридически оформленные. Неформальные кооперативы в России не имели даже устава, их участники официально не фиксировали свои договоренности. Преобладающее большинство современных

кооперативов во всем мире действует строго по законам и имеет зарегистрированные в государственном органе уставы.

Простым признаком классификации кооперативов является их местоположение. По району действия кооперативы бывают городские и сельские, а также районные, межрайонные и др. Первоначально кооперативы возникли в городах и промышленных центрах, а затем получили распространение в селах и деревнях.

По величине, масштабу деятельности различают кооперативы крупные, средние и мелкие. Причем критерием такого деления служит объем хозяйственной работы, или численность членов кооператива, или территория, на которой проживают люди, пользующиеся его услугами.

Социальный (классовый, профессиональный или иной) состав членов позволяет выделять кооперативы пролетарские (рабочие), крестьянские (фермерские), ремесленников и кустарей, всеобщие, кастовые. Пролетарские, рабочие кооперативы добиваются улучшения условий жизни своих членов путем уменьшения их расходов на приобретение товаров личного потребления (продуктов питания, одежды, предметов быта) и на обеспечение жильем. В современных условиях безработные рабочие в кооперативах иногда находят себе работу. Сегодня далеко не каждый рабочий является пролетарием. В ряде стран Европы и Америки с недавних пор получили распространение рабочие кооперативы, создаваемые путем выкупа рабочими действующего предприятия частной фирмы или на безвозмездно переданном им в собственность предприятии. Кооперативы крестьян, фермеров заинтересованы в удовлетворении потребительских и хозяйственных нужд самостоятельных товаропроизводителей деревни, которые стремятся приобрести по низким ценам товары не только личного потребления, но и производственного назначения (сельскохозяйственные орудия и инвентарь, скот, удобрения). На кооперативной основе крестьяне организуют производство сельскохозяйственных продуктов, совместный сбыт товарной продукции своего хозяйства, прием вкладов и

выдачу кредитов. Кооперативы кустарей и ремесленников доставляют своим членам дешевые потребительские товары и сырье для мелкого производства, предоставляют необходимый для поддержания или расширения производства кредит и обеспечивают выгодный сбыт готовой продукции.

Всесословные кооперативы, являющиеся неоднородными по составу своих членов, объединяют лиц, относящихся к различным слоям, группам населения. Членами такого кооператива, могут состоять одновременно и рабочие, и ремесленники, и крестьяне, и представители духовенства, и чиновники.

Кастовые кооперативы организуются людьми одной профессии, одного рода занятий или одного вероисповедания. В различных странах существуют кооперативы, объединяющие преимущественно врачей, рыбаков, лесорубов, инвалидов, в основном учащихся, исключительно военнослужащих, только рикш. В западноевропейских странах широко распространены кооперативы верующих католиков, а еще встречаются кооперативы протестантов. Есть, кроме того, кооперативы писателей и издателей, ученых и художников, хлебопеков и трубочистов, водителей такси и владельцев самолетов, ветеранов войны, инвалидов, женские, студенческие и т. п.

Таким образом, кооперативы объединяют лиц наемного труда и самостоятельных товаропроизводителей, а также уже не работающих и еще не работающих граждан.

По времени возникновения и особенностям своей деятельности кооперативы подразделяют на старые, традиционные (например, потребительские, жилищные, страховые) и новейшие, современные (исследовательские, внедренческие, консультационные, маркетинговые и пр.). Кооперативы «новой волны» были порождены условиями научно-технической революции, начавшейся во второй половине XX века.

По продолжительности функционирования выделяют кооперативы, деятельность которых имеет бессрочный характер (большинство кооперативных обществ), и кооперативы, созданные на определенный срок (временные, сезонные).

Если рассмотреть кооперацию по сферам деятельности, то можно различить, функционирующие в сфере производства (материального и нематериального) и сфере обращения. В промышленности, сельском хозяйстве, строительстве кооперативы производят материальные блага (продукцию промышленную, сельскохозяйственную, строительную) а на транспорте, в торговле, бытовом обслуживании - материальные услуги (перевозки грузов, реализацию товаров, пошив одежды, ремонт квартир и пр.). Еще имеются кооперативы по оказанию нематериальных услуг - исследовательских, правовых, медицинских и т. п. Кооперативы сферы обращения осуществляют ссудные операции.

По степени сложности своих целей и функций бывают кооперативы, ставящие перед собой относительно простые цели и задачи, и кооперативы, преследующие преимущественно сложные цели и задачи. Первые объединяют людей для общего владения предприятием, вторые - объединяют их для совместного труда Туган - Барановский назвал это основным течением кооперативов, а дальнейшие их подразделения представил в виде классификационной таблицы<sup>35</sup>.

С учетом возрастающей степени сложности их функций и задач автор таблицы следующим образом расположил восемь основных видов кооперации:<sup>36</sup>

- 1) кредитные кооперативы;
- 2) потребительские общества;
- 3) закупочные (снабженческие) товарищества;
- 4) товарищества по сбыту;

---

<sup>35</sup>Туган - Барановский, М. И. Социальные основы кооперации. - М. :Экономика, 1989. С. 192.

<sup>36</sup>Там же. С. 194.



- 5) товарищества по переработке;
- 6) производительно-подсобные артели;
- 7) трудовые артели;
- 8) производительные (производственные) артели;

Туган - Барановский обосновал положение, что наибольшей простотой отличаются кредитные кооперативы, занимающиеся распределением между членами денег, а потребительские общества, также преследуя очень простые задачи совместной закупки предметов потребления, уже требуют создания более сложного предприятия и значительной степени торгового умения. Еще сложнее трудовая артель, объединяющая группу работников, которые сообща продают свой труд, сообща выполняют какую - либо работу, сообща владеют орудиями производства (инвентарем, инструментами и т. д.) Производительная артель - наиболее сложный вид кооператива она является и кооперативом по покупке (машин, инструментов, сырья), и кооперативом по сбыту (своих товаров), в соответствии с рисунком Б.1 приложения Б.

Классификация кооперации в современной России учитывает большой опыт, накопленный в этой области. Российское законодательство (Гражданский кодекс, федеральные законы о кооперации) подразделяет кооперацию главным образом на производственную, потребительскую и сельскохозяйственную, в соответствии с рисунком В.1 приложения В.

Конечно, существуют самые разные подходы к классификации кооперации, которые обладают в одном случае достоинствами, в другом обнаруживают свои недостатки.

В современных условиях кооперация не изжила себя и продолжает стабильно развиваться, появляются новые формы и виды взаимодействия. Но практически они все «вписываются», включаются в существующие основные виды кооперативных обществ.

Международной классификацией условно называется деление кооперативов на виды, практикуемое в официальной статистике ряда международных организаций, прежде всего Международного кооперативного альянса. Руководящие органы последнего в своих отчетах, докладах, публикациях применяют следующую группировку кооперативов, потребительские, кредитные, сельскохозяйственные, многоцелевые, жилищные, производственные рабочие и ремесленные, рыболовецкие. В основу этой систематизации положены разнородные признаки, но тем не менее такое деление кооперативов тоже не лишено смысла<sup>37</sup>.

Потребительские кооперативы - это любые кооперативы, которые непосредственно удовлетворяют в основном личные потребности своих членом-потребителей в продуктах питания, одежде, обуви, предметах домашнего обихода, а также в условиях социального, культурного, бытового и иного характера.

Ядро потребительской кооперации составляют потребительские общества, которые занимаются преимущественно продажей товаров народного потребления своим членам и отчасти остальному населению. Эти общества приобретают товары крупными партиями и продают их в розницу через свои магазины. Членами потребительских обществ могут быть рабочие и крестьяне, учителя и врачи, ремесленники и кустари, домохозяйки, пенсионеры, учащиеся - практически представители любых слоев.

В рыночной экономике потребительские общества ведут конкурентную борьбу с частным торговым капиталом, стремятся улучшить условия приобретения своими членами товаров и услуг. В кооперативных магазинах товары продают качественные и по среднерыночным ценам, покупатели должны быть избавлены от обмера, обвеса и обсчета, часть своих доходов общества распределяют между пайщиками.

---

<sup>37</sup>Международный кооперативный альянс: Декларация о кооперативной идентичности // Производственные кооперативы в России на пороге XX века. С.187.

Потребительскими являются также кооперативы обслуживания. К ним относят кооперативные прачечные, химические чистки, бензиновые общества, кооперативы по снабжению электроэнергией, по ремонту обуви, по телефонизации, по уходу за престарелыми и детьми, кооперативные общества туризма и экскурсий, образовательные, медицинские и фармацевтические кооперативы, кооперативные похоронные бюро<sup>38</sup>.

Потребительская кооперация является одним из самых распространенных в мире видов кооперации.

Кредитные кооперативы объединяют преимущественно крестьян, ремесленников, рыбаков, а в определенной мере - рабочих и служащих. Фонд денежных средств кредитного кооператива формируется за счет вступительных и паевых взносов и вкладов членов и собственных доходов, нередко - также за счет ссуд, предоставляемых союзом (федерацией) кредитных кооперативов, а иногда еще и за счет субсидий, выделяемых государственными финансово - кредитными учреждениями. Кредитный кооператив предоставляет своим членам мелкий, но дешевый кредит на хозяйственные и потребительские нужды. За пользование кредитом кооператив взимает в свою пользу процент, который несколько выше процента, выплачиваемого им по вкладам своих клиентов, но который ниже процента, взимаемого ростовщиками. В счет денежного кредита кооперативы могут отпустить заемщикам необходимые им материальные ценности породистый скот, минеральные удобрения, сырье, материалы и т. п. Кредитные кооперативы (в ряде стран это так называемые народные банки, кредитные союзы, сельские классы) помогают своим членам бороться с ростовщичеством и торговыми посредниками. Кредитные кооперативы тоже относятся к кооперации потребительской, а те из них, которые функционируют в аграрном секторе экономики и объединяют крестьян (фермеров), являются разновидностью сельскохозяйственной кооперации<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup>Вахитов, К. И. Потребительская кооперация СССР. - М. : Экономика, 1991. С. 29.

<sup>39</sup>Макаренко, А. П. Теория и история кооперативного движения. - М. : ИВЦ «Маркетинг», 2002. С. 58.

Сельскохозяйственные кооперативы образуют целое семейство различных кооперативов в жизненно важной для человека сфере, где производятся продукты питания и сырье для пищевой и легкой промышленности. Эти кооперативы имеют значительный потенциал увеличения сельскохозяйственного производства. Внутри сельскохозяйственной кооперации выделяются две основные подгруппы<sup>40</sup>.

Во - первых, сельскохозяйственные производственные кооперативы, которые относительно немногочисленны и объединяют крестьян, фермеров в обоих подотраслях сельского хозяйства - растениеводстве и животноводстве. В большинстве стран члены сельскохозяйственных производственных кооперативов даже при совместной обработке объединенных земельных массивов сохраняют за собой частную собственность на землю и другие средства производства, свое индивидуально ведущееся хозяйство наряду с общим хозяйством кооператива.

Во - вторых, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, которые количественно доминируют и объединяют сельских товаропроизводителей для совместного (на кооперативных началах) снабжения сельскохозяйственными машинами, горюче-смазочными материалами, средствами химической защиты растений, оказания ветеринарных услуг, орошения земель, электроснабжения фермерских хозяйств, кредитования их, сбыта продукции, ремонта тракторов и комбайнов. Кооперативы совместно владеют зернохранилищами, животноводческими комплексами, пунктами проката машин, объединениями по улучшению породистости скота и т. д.<sup>41</sup>.

В сельскохозяйственных кооперативах представлены крупные, средние и мелкие крестьянские хозяйства. Сами эти кооперативы обычно небольшие. Членство в кооперативе - строго добровольное. В некоторых странах (например, в Швеции) каждое фермерское хозяйство, с учетом собственной выгоды, состоит

---

<sup>40</sup>Ткач, А. В. Сельскохозяйственная кооперация. - М. :Издательско - книготорговый центр «Маркетинг», МУПК. 2002. С. 48.

<sup>41</sup>Там же. С. 125.

одновременно членом 3 - 5 и более разнопрофильных кооперативов. В нашей стране после 1917 г. создавались сельскохозяйственные коммуны и товарищества по совместной обработке земли, а также ставшие позднее основной и единственной формой производственной кооперации в деревне сельскохозяйственные артели, получившие название колхозов. Подобные колхозам кооперативы в той или иной модификации существовали во всех странах, характеризовавшихся как социалистические. Некоторые ученые кооперативную природу колхозов отрицают и называют их псевдокооперативами. Наиболее жизнеспособная часть колхозов в России сохранилась и сегодня. С начала 90 - х годов их внутренняя жизнь претерпела существенные изменения. Освобождаясь от чрезмерной опеки государства, колхозы обретают черты подлинных сельскохозяйственных производственных кооперативов<sup>42</sup>.

Многоцелевые (многофункциональные) кооперативы, часто именуемые универсальными или смешанными, одновременно сочетают выполнение функций, свойственных нескольким видам одноцелевых кооперативов. Как правило, они объединяют сельских жителей. Один и тот же кооператив может заниматься торговлей, производством, кредитными и сбытовыми операциями, строительством жилищ и т. д.<sup>43</sup>.

В определенных условиях деятельность одного крупного многоцелевого кооператива оказывается более эффективной, чем работа нескольких специализированных кооперативов данной местности.

В развивающихся странах бедность порой не позволяет крестьянам состоять одновременно в кооперативах различных видов, и крестьяне объединяются в многоцелевой кооператив. Многоцелевая кооперация сегодня наибольшее развитие получила в молодых национальных государствах Азии и Африки.

---

<sup>42</sup>Файн, Л. Е. Отечественная кооперация. Исторический опыт. Иваново : Изд. ИГУ, 1994. С. 65.

<sup>43</sup>Ткач, А. В. Сельскохозяйственная кооперация. - М. :Издательско - книготорговый центр «Маркетинг», МУПК. 2002. С. 57.

Жилищные кооперативы создаются рабочими, кустарями, ремесленниками, служащими и в редких случаях крестьянами для улучшения своих жилищных условий путем сравнительно выгодной коллективной аренды домов и квартир или строительства жилых домов, дач, гаражей на кооперативных началах с последующей их совместной эксплуатацией.

Чаще всего люди организуют жилищные кооперативы коллективной собственности (для строительства жилищ и управления ими), жилищные кооперативы будущих индивидуальных собственников (для строительства жилищ, после передачи которых их собственникам кооператив ликвидируется), жилищные кооперативы съемщиков (для приобретения жилищ в собственность кооператива или в аренду с последующим предоставлением их внаем своим членам).

Разновидностями жилищных кооперативов являются также кооперативы самостроительства (будущие собственники жилья ведут строительство путем личного трудового участия), кооперативы взаимной собственности (покупают жилища у государственных и муниципальных органов), вспомогательные жилищные кооперативы (выдают кредиты для кооперативного строительства жилья, приобретают земельные участки для строительства домов) и прочее.

Производственные рабочие и ремесленные кооперативы - это две ветви производственной кооперации одна - кооперативы индустриального типа, объединяющие рабочих, техников, инженеров, а другая - промысловые кооперативы, создаваемые ремесленниками и кустарями. И те, и другие кооперативы создаются преимущественно в промышленности<sup>44</sup>.

Кооперативы индустриального типа действуют как в старых трудоемких отраслях (например, деревообрабатывающей), так и в новых наукоемких (электронной, электротехнической и др.). Они имеют современные предприятия, используют квалифицированную рабочую силу, выпускают для реализации на

---

<sup>44</sup>Вериги, С. А. Программа дисциплины «Международная производственно-торговая кооперация» для специальности 080102.65 - «Мировая экономика». – 2008. С. 65.

рынке разнообразную продукцию сахар и кондитерские изделия, одежду и обувь, спички, мебель, часы, удобрения, строительные материалы и т. д. Благодаря высокому качеству своих товаров кооперативы успешно соперничают с конкурентами. Вместе с тем эти кооперативы являются одним из наиболее сложных и трудных для управления видов кооперации<sup>45</sup>.

Выделяют три разновидности этих кооперативов: «чистый» тип кооператива (каждый человек имеет один голос, а прибыль между членами распределяется по участию в деятельности кооператива), кооперативы с элементами акционерной формы (прибыль распределяется с учетом величины пая членов и не всегда по трудовому участию на предприятии кооператива), кооперативы смешанного типа, которые сочетают правила работы «чистого» кооператива и акционерного общества.

Самой характерной чертой кооператива «чистого» типа является обязательное трудовое участие членов на его предприятии, применение труда наемных работников здесь ограничено. Обычно в рамках такого кооператива не бывает социальной напряженности.

Промысловые кооперативы в своих мастерских и цехах производят товары широкого потребления и строительные материалы из местного сырья (дерева, глины, шерсти и т. п.) и отходов крупных промышленных предприятий. Кроме того, промысловые кооперативы занимаются народным промыслом и производством художественных изделий. Наконец, они могут оказывать населению бытовые услуги путем организации парикмахерских, мастерских по ремонту обуви, предметов домашнего обихода.

Однако есть свидетельства того, что индустриализация в прошлом отсталых стран часто ведет к постепенному «затуханию» в них промышленной кооперации. Что же касается производственных кооперативов рабочих, то их количество растет. Они стали возникать даже в тех странах, где раньше их практически не было.

---

<sup>45</sup>Там же. С. 54.

Развитие производственной кооперации рабочих означает, помимо всего остального, создание новых рабочих мест, следовательно, эти кооперативы выступают как коллективные работодатели.

Рыболовецкие кооперативы объединяют рыбаков - тех, кто занимается не только ловом рыбы и моллюсков, переработкой и хранением этой ценной продукции до поступления ее в магазины, но и разведением рыбы, рационализацией использования морских и пресноводных живых ресурсов. Многие рыболовецкие кооперативы участвуют также в разработке долговременной стратегии развития рыболовства в прибрежных водах и внутренних водоемах, причем с учетом как экономической выгоды, так и экологической целесообразности. В некоторых странах рыбопродукты, добытые и переработанные рыболовецкими обществами, занимают значительную долю продукции такого рода. Например, в Японии почти 90% всех рыбопродуктов составляет продукция рыболовецких кооперативов.

В отдельных странах, в том числе и в нашей стране, рыболовецкие кооперативы относят к сельскохозяйственной кооперации. Кооперативы рыбаков функционируют примерно так же, как сельскохозяйственные кооперативы фермеров, в том смысле, что непосредственно участвуют в наращивании производства продуктов питания. А это исключительно важно, потому что голод и недоедание миллионов людей на планете до сих пор остается серьезной проблемой. Нередко рыболовецкие кооперативы тесно сотрудничают с другими видами кооперации.

Глобальные процессы кооперирования развиваются динамично, и они, в частности, таят в себе возможность появления новых видов кооперативов.

**Основные понятия:** кооперация; кооператив; кредитные кооперативы; потребительские общества; трудовые артели; товарищества.



## Вопросы для самопроверки

- 1 Назовите основные классификационные признаки кооперативных обществ?
- 2 Перечислите восемь основных видов кооперации?
- 3 Что означает Международная классификация?
- 4 Что является ядром потребительской кооперации?
- 5 Какие основные подгруппы выделяют внутри сельскохозяйственной кооперации?

## 1.3 Создание кооперативных форм взаимодействия: институциональные проблемы

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

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

Особенностям совместного производства благ посвящена классическая работа М. Олсона «Логика коллективных действий».

Преимущества индивида от получения какого-либо количества блага представлено в формуле (1)

$$A_i = V_i - C, \quad (1)$$

где  $V_i$  - ценность блага для индивида;

$C$  - издержки по получению дополнительной единицы блага.

Эта индивидуальная выгода будет изменяться в зависимости от объема совместно предоставляемого блага, а своего максимума она достигнет, если разница между ценностью блага для индивида и издержки по получению дополнительной единицы блага будут равны нулю. Это определяет количество коллективного блага, которое приобрел бы самостоятельно действующий индивид. Так как максимальная индивидуальная выгода равна нулю, то прирост дохода группы должен превысить увеличение издержек на столько же, на сколько доход группы превысит доход одного индивида.

Оптimum самостоятельно действующим индивидом будет достигнут если часть выгоды, достающаяся индивиду будет больше разности издержек по получению дополнительной единицы блага и ценности блага для группы.

«Это означает, что коллективное благо будет обеспечено, если издержки по добыванию коллективного блага (в оптимальной для каждого индивида точке) настолько малы по сравнению с общей выгодой для группы, что общая выгода превышает общие издержки настолько же (или больше чем), на сколько она превышает выгоду отдельного индивида»<sup>46</sup>.

Таким образом, Олсон приходит к следующим выводам: «В малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выиграет больше даже в том случае, если возьмет на себя все издержки, чем если он останется без коллективного блага, поэтому существует большая вероятность, что коллективное благо будет обеспечено»<sup>47</sup>.

«Группа, индивиды которой в очень разной степени заинтересованы в получении коллективного блага и которая добывается блага крайне ценного по

---

<sup>46</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995. - С. 21- 22.

<sup>47</sup>Там же.С. 39-40.

отношению к издержкам по его получению, будет ближе к обеспечению себя коллективным благом, чем другие группы с таким же числом участников»<sup>48</sup>.

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

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

Такой подход представляется несколько упрощенным: во-первых, Олсон нигде не подчеркивает, что речь идет об ожидаемых, а не о действительных выгодах и издержках (а нетрудно заметить, что речь идет именно об ожидаемых показателях); во-вторых, он не учитывает влияния, которое может оказываться на обеспечение коллективным благом групповой идеологией. Этот последний момент особенно важен, так как степень идеологического влияния на производство коллективных благ может быть очень высока. Она находится в обратной зависимости от ценности блага для индивида и в обратной же зависимости от уровня неопределенности в обществе (т.е. за пределами группы). Последний непосредственно связан с ограниченной рациональностью экономических субъектов и с их оппортунизмом представлен в формуле (2)

$$T = f(S_g, C, V_i K_i), \quad (2)$$

где  $S_g$  - размер группы.

$K_i$  - коэффициент, отражающий влияние на производство коллективного блага внутригрупповой идеологии;

---

<sup>48</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995. - С. 41.

Причем коэффициент, отражающий влияние на производство коллективного блага внутригрупповой идеологии равен функции из разности ценности блага для индивида и коэффициента доверия в обществе, которое М. Олсон определил как обратно пропорциональный уровню неопределенности. Остается только добавить, что такие показатели как издержки по получению дополнительной единицы блага, ценность блага для группы и для конкретного индивида являются ожидаемыми, а не действительными показателями.

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

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

В конечном счете, Олсон выделяет три основные причины, по которым меньшая группа будет более успешно обеспечивать себя коллективным благом, чем большая: «Во-первых, чем больше группа, тем меньше доля отдельного индивида в общей прибыли, и тем меньше адекватное вознаграждение за любое групповое действие, и тем дальше удаляется группа от обеспечения себя оптимальным

количеством блага. Во-вторых, так как чем больше группа, тем меньше доля общей прибыли, приходящейся на любого индивида или любую подгруппу, состоящую из индивидов этой большой группы, тем меньше вероятность того, что любая подгруппа этой группы, а для отдельного индивида такая вероятность еще значительно меньше, получит достаточное количество блага, чтобы нести издержки по обеспечению даже малого количества этого блага. В-третьих, чем больше число участников группы, тем выше организационные издержки и тем выше то препятствие, которое необходимо преодолеть, прежде чем хоть сколько-нибудь коллективного блага будет обеспечено»<sup>49</sup>.

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

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

---

<sup>49</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995. С. 43.

таково, что выгода не участвующего не сопровождается потерями для участников организации»<sup>50</sup>.

Следует, правда, заметить, что практически не существует чистых инклюзивных и эксклюзивных благ, как, например, не существует чистой монополии и чистой конкуренции. И в большинстве случаев кооперативы движутся по мере своего развития, инклюзивности к эксклюзивности коллективных благ, что зачастую приводит к разрушению кооперативного предприятия и превращению его в стандартную капиталистическую фирму. Однако на первых этапах своего существования (а речь сейчас идет именно об этих первых этапах) кооператив является инклюзивной группой, что снижает для организаторов этого кооператива издержки, связанные с оппортунизмом.

Следующий, вопрос на который необходимо ответить, звучит так: почему действующий экономически рационально индивид берет на себя издержки по созданию кооператива? Ответ достаточно прост: потому что эти ожидаемые издержки меньше тех выгод, которые он ожидает получить от своего детища. Иначе говоря, индивид возьмется за создание кооператива, если ожидаемые выгоды, приведенные к сегодняшнему дню, превысят для него ожидаемые приведенные издержки.

Понятие «период» соответствует, в данном случае, понятию «неделя» у Дж.Р. Хикса: «Я определяю неделю как такой период времени, в течение которого изменениями цен можно пренебречь. С теоретической точки зрения это означает, что цены, как предполагается, будут изменяться, но не постоянно, а через короткие интервалы времени»<sup>51</sup>.

Другое предположение, характерное для такого подхода, - предположение либо о денежном характере всех доходов и расходов, либо о том, что и те, и другие могут без дополнительных издержек принять денежную форму. То есть это означает

---

<sup>50</sup>Там же. С. 36.

<sup>51</sup>Там же. С. 44.

в случае, например, расходования индивидом, создающим кооператив, своего времени, что:

- 1) полезность заработной платы равна предельной тягости труда;
- 2) рынок труда находится в равновесии при полной занятости.

Можно, конечно, рассмотреть и другие более реалистичные случаи, но они лишь усложнят приведенное условие, но не окажут никакого воздействия на его смысл.

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

В силу ограниченной рациональности нашего индивида процесс создания кооператива может быть прекращен на любом этапе в случае неблагоприятного изменения его предположений. Иначе говоря, процесс создания кооператива будет остановлен в начале  $i$ -го периода в том случае, если ожидаемые расходы  $i$ -го периода будут больше ожидаемых доходов  $i$ -го периода.

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

Следует заметить, что даже если в начале  $i$ -го периода выяснится, что сумма уже полученных доходов (приведенных к периоду  $i$ ) и ожидаемых в будущем доходов (также приведенных к этому периоду) меньше общей суммы издержек (как в прошлых, так и в будущих периодах), приведенных к  $i$ -му периоду, работа по созданию кооператива все равно будет продолжена, если приведенные ожидаемые будущие доходы будут больше приведенных ожидаемых будущих расходов. Иначе говоря, даже если ожидаемые расходы будут больше ожидаемых доходов, но при этом фактические доходы больше действительных расходов, то деятельность по созданию кооператива не будет свернута, так как фактические издержки и уже полученные доходы могут повлиять на решение о продолжении или не продолжении

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

Следующим шагом будет детальное рассмотрение тех издержек и доходов, которые приходятся на организатора кооператива. Индивид, занимающийся организацией кооператива, несет как трансформационные, так и трансакционные издержки. В действительности отделить одни от других достаточно сложно, так как «определение издержек как трансакционных или трансформационных не инвариантно по отношению к выбранной точке отсчета».<sup>52</sup> Однако так как такая точка отсчета нами выбрана - это индивид, занимающийся созданием кооператива, - мы достаточно четко можем отделить одно от другого: трансформационные издержки связаны с изменением физических свойств вещи, а трансакционные - с изменением прав собственности.

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

Издержки поиска информации характерны для кооперативов в первую очередь на этапе их становления. Кредитному союзу необходимо найти наилучший способ вложения своих средств; потребительским, торговозакупочным и производственным кооперативам нужно выбрать лучших поставщиков; для последних, также как и для сбытовых кооперативов, актуальна проблема поиска оптимальных каналов сбыта своей продукции и т.п. В процессе становления кооператива трансакционные издержки этого рода достаточно быстро достигают своего максимального уровня

---

<sup>52</sup>Шаститко, А. Е. Неинституциональная экономическая теория. - М. : ТЕИС, 1998. С. 165.



иначе начинают снижаться. Для организатора же кооператива характерно по мере развития кооператива постепенное перекладывание издержек поиска информации на новых его членов. Постоянно высокий, не снижающийся уровень подобного рода издержек характерен для случая низкой частоты трансакций, т.е. когда сделки, носящие одинаковый или схожий характер, встречаются нечасто.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Здесь рассматриваются только случаи действительного создания института кооперативной собственности и сознательно исключается из рассмотрения возможность преднамеренного обмана организатором «кооператива» его новых

членов (например, если человек, заявляющий об организации кредитного союза, планирует в ближайшем будущем скрыться вместе с кассой такого «союза»)<sup>53</sup>.

Анализируя поведение организатора кооператива, невозможно не учитывать неэкономических мотивов его поведения. Действительно, с самого начала, со дня основания первого кооператива Робертом Оуэном, все (или почти все) деятели кооперативного движения и его исследователи подчеркивали оппозиционный характер кооперативной собственности по отношению к традиционной частной, капиталистической собственности. Вот какие, например, перспективы связывал Р. Оуэн с развитием кооперативного движения: «Приближается время, когда исчезнет проклятая система старого мира - мира невежества, бедности, притеснений, жестокости, преступлений и нищеты. Ему на смену идет новый нравственный мир, мир, где всякого рода ложь лишена будет смысла, где деньги не будут иметь никакого значения, где бедность и жестокость будут неведомы...»<sup>54</sup>.

Многие кооперативные принципы никак не сочетаются с предпосылкой об экономически рациональном индивиде. В частности, таким принципом являлся пятый райфайзеновский принцип, заключающийся «в воспрещении назначать постоянное жалованье должностным лицам товариществ, кроме бухгалтера»<sup>55</sup>. М. И. Туган - Барановский так объясняет существование этого принципа: «Лица, стоящие во главе такого дела, должны участвовать в нем не ради выгоды, а только из желания принести пользу своим товарищам, не получая вознаграждения деньгами, они тем более вознаграждаются уважением и почетом, которые соединены с исполнением таких общественных должностей. А так как при ничтожных размерах товарищества и при полном отсутствии бюрократизма в его деятельности руководство им требует самой незначительной затраты труда, то

---

<sup>53</sup> Творцы кооперации: сборник. - М. : Московский рабочий, 1991. С. 85.

<sup>54</sup> Там же. С. 62.

<sup>55</sup> Туган-Барановский, М. И. Основы политической экономии. - М. : РОССПЭН, 1998. С. 347.

приносимая таким образом жертва не может считаться значительной и непосильной для обыкновенного человека»<sup>56</sup>.

Подавляющее большинство теоретиков и идеологов кооперативного движения подчеркивали и подчеркивают некоммерческий характер кооперативной деятельности. Вот, например, высказывание русского экономиста, теоретика кооперативного движения В. Ф. Тотомианца: «Главной задачей общественной торговли является, с одной стороны, устранение капиталистической прибыли и принципа наживы, составляющих сущность частной торговли, а с другой стороны - хозяйственно целесообразная организация снабжения продуктами»<sup>57</sup>.

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

Следует еще раз заметить, что невозможность объяснения с помощью понятия рациональности иных, неэкономических мотивов человеческого поведения основывается не на той предпосылке, что поведение человека, определяемое этими мотивами, иррационально, а на том, что ничего не возможно сказать о рациональности или иррациональности поведения такого индивида. Другими словами, вполне возможно, даже, весьма вероятно, что индивид, руководствуясь этими предпосылками, действует рационально, но у нас нет института, структурирующего эти предпосылки, каковым в случае экономически рационального поведения субъекта является рынок.

Многие современные исследователи, как экономисты, так и социологи и представители других общественных наук, создали свои системы неэкономических мотивов человеческого поведения. К примеру Безольд, Карлсон и Пек полагают, что современная система мотивации включает в себя «такие ценности, как творчество, автономность, отсутствие контроля, приоритет самовыражения перед социальным статусом, поиск внутреннего удовлетворения, стремление к новому опыту, тяготе-

---

<sup>56</sup>Там же. С. 348.

<sup>57</sup>Творцы кооперации: сборник. - М. : Московский рабочий, 1991. С. 167.

ние к общности, принятие участия в процессе выработки решений, жажда поиска, близость к природе, совершенствование самого себя и внутренний рост»<sup>58</sup>.

Следует заметить, что все такого рода классификации неэкономических мотивов человеческого поведения весьма условны: практически никто не выделяет в своих действиях различные неэкономические мотивы. Поэтому для дальнейшего исследования подойдет и обобщенная формулировка - «неэкономические мотивы человеческого поведения».

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

Понятие «творчество» невозможно отделить от понятия «труд», долгие годы оно и скрывалось за этим понятием, было его составной частью. Внимание исследователей на действительную дихотомию труда и творчества было обращено только в середине XX в. Здесь представляется уместным и необходимым привести высказывание одного из крупнейших экономистов нашего столетия Дж. К. Гэлбрейта: «Следует четко констатировать факт принципиальной важности, о котором редко упоминается в экономической литературе: существует проблема с термином «труд». Таковой применяется для обозначения двух совершенно различных, в сущности, кардинально противоположных форм человеческой активности. Труд может приносить удовольствие, чувство удовлетворения, самореализации; лишенный его, человек теряет почву под ногами, чувствуя себя выброшенным из общества, впадает в депрессию или уныние. Именно такого рода труд определяет социальное положение руководителя корпорации, финансиста, поэта, ученого, телекомментатора или журналиста. Но кроме них существуют и безымянные трудящиеся массы, обреченные на монотонный, изнуряющий и унылый

---

<sup>58</sup>Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М. : ФЭИ, 1995. С.

физический труд. Часто приходится слышать мнения о том, что хороший рабочий получает удовольствие от своего труда. Такие утверждения обычно исходят от тех, кто никогда в жизни не занимался тяжелым физическим трудом по экономической необходимости.

При таком взгляде на эту проблему становятся объяснимыми и совершенно противоречивые высказывания о труде К. Маркса: с одной стороны говорит о труде, как о свободном, без частной собственности, а с другой, как об условии человеческой жизни не зависящем от любой ее форм.

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

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

Таким образом, теперь можно включить в формулу, объясняющую процесс создания кооператива, и внутренние, неэкономические мотивы поведения создающего кооператив индивида. При этом следует заметить, что эти мотивы могут выступать на стороне как доходов, так и издержек. Очевидно также, что вряд ли можно говорить о приведении выгод и издержек, порождаемых такими мотивами, к какому бы то ни было периоду. Достаточно корректным, будет допущение о том, что неэкономические мотивы не изменяются в продолжение одного периода.

**Основные понятия:** блага; ценность блага; коллективные блага; издержки; коэффициент доверия; трансакционные издержки; трансформационные издержки; издержки спецификации и защиты прав собственности; оппортунистическое поведение.

### **Вопросы для самопроверки**

- 1 К каким выводам в своих исследованиях приходит Олсон?
- 2 Олсон не подчеркивает в своем подходе?
- 3 Выделите три основные причины по которым меньшая группа будет более успешно обеспечивать себя коллективным благом?
- 4 На какие издержки подразделяются трансформационные, раскройте их суть?
- 5 На какие издержки подразделяются трансакционные, раскройте их суть?

## **2 Кредитные союзы как форма кооперации**

### **2.2 Объективная необходимость создания и функционирования кредитных союзов в трансформационной экономике**

Кредитные союзы - одна из самых массовых и самых привлекательных для населения финансовых организаций, составляющая некоммерческую альтернативу банкам. Появившись на рубеже XIX-XX вв., кредитные союзы действуют сегодня в 88 странах мира<sup>59</sup>.

Кредитные союзы - это некоммерческие финансовые организации, специализированные на финансовой взаимопомощи путем предоставления ссудо-сберегательных услуг своим членам.

Современные кредитные союзы в России в подавляющем большинстве представляют собой специализированные потребительские кооперативы граждан. Они созданы как добровольные объединения граждан (физических лиц), связанных какой-либо социальной общностью: местом работы, местом жительства, профессией, любым другим общим интересом (commonbond). Кредитный союз способствует эффективному сбережению личных денежных средств граждан, пайщиков, получению ими займов из этих средств, совместному использованию части этих денег в образовательных, жилищных и иных программах социальной поддержки и социального развития своих членов. Основная деятельность кредитных союзов, направленная на организацию социальной взаимопомощи и поддержки граждан, не преследует цели извлечения прибыли. Кредитные союзы являются неприбыльными, некоммерческими организациями. По организационно-правовой форме кредитные союзы, как правило, представляют собой потребительские кооперативы.

Говоря о кредитных кооперативах, Э. Парнелл пишет, что «любой кооператив должен уметь привлечь и сохранить капитал с целью финансирования своей деятельности, даже если этот капитал предоставляется его пайщиками. Кооператив

---

<sup>59</sup>Плахотная, Д. Г. Кредитные союзы. Теория и практика. – М. : ПИК ВИНТИ, 2001. С. 136.



должен быть в состоянии выплачивать рыночную ставку процента по капиталу, который он использует»<sup>60</sup>.

В нашей стране возрождение кооперативного движения началось в конце 80 годов XX века.

Один из основных теоретиков кооперативного движения этого периода В. А. Тихонов, рассматривая кооперацию лишь как форму предпринимательской деятельности, а кооперативы - как объединения предпринимателей писал: «Существующие колхозы да и потребительская кооперация ничего общего с кооперативными формами предпринимательской деятельности не имеют... Кооперативное производство - типичная форма свободного предпринимательства. Задумана она была как мелкое производство, основанное на паевых вложениях людей, желающих сообща вести какое-либо дело, приносящее доход. Предполагалось, что работать в них будут инвалиды, немощные пенсионеры да младо возрастные несмышлениши. И сейчас кое - кто еще мечтает о превращении кооперации в совокупность инвалидных артелей. Однако жизнь повернула по иному. Как только появилась возможность в форме кооперации начинать свободную предпринимательскую деятельность, в нее потоком пошел предприимчивый и грамотный народ»<sup>61</sup>. Следовательно, В. А. Тихонов не рассматривая кредитную кооперацию как самостоятельное направление кооперативного движения, отдавал предпочтение именно производственной кооперации. В этот период кооперация решала другие проблемы, стоящие перед государством в целом, и поэтому кредитная кооперация не представляла интереса для государства.

Среди современных определений в отечественной литературе сущности кооператива и кооперации можно выделить определения, данные А. П. Макаренко в учебном пособии «Теория и история кооперативного движения»: «Кооператив - это добровольное объединение физических лиц для улучшения своего обслуживания, материального и социального положения. Кооперация - это совокупность

---

<sup>60</sup>Творцы кооперации: сборник. - М. : Московский рабочий, 1991.С. 58.

<sup>61</sup> Тихонов, В. А. Кооперация: за и против.- М. : ПИК. 1991. С. 56.

кооперативов, действующих в разных сферах экономики (например, потребительская, кредитная, производственная, сбыто-снабженческая или сельскохозяйственная кооперация) в отдельных странах (английская, немецкая, российская кооперация) в разных регионах (европейская, азиатская, латиноамериканская кооперация)»<sup>62</sup>.

Переход к рыночной экономике, создание двухуровневой банковской системе, заложило предпосылки для формирования новой банковской системы, куда входят сегодня и кредитные кооперативы.

В то же время отсутствие достаточной теоретической базы, не разработанность вопроса о сущности кредитной кооперации в рыночной экономике породило либо уклонение от рассмотрения этого вопроса в современной экономической литературе, либо раскрытие сущности отдельных видов кредитной кооперации, которая стала развиваться спонтанно, или благодаря влиянию иностранных организаций.

Возрождение кредитной кооперации в 90 годах прошлого века шло по трем основным направлениям, что во многом обусловило различие современных взглядов на сущность кредитной кооперации в нашей стране.

По мнению Н. А. Кузнецовой, «кредитные кооперативы, в отличие от других видов потребительских кооперативов, специфичны по своей деятельности, функционируют в финансовой сфере и имеют большое сходство с коммерческими банками, хотя и являются некоммерческими организациями. Потребительские кредитные кооперативы могут быть сельскими и сельскохозяйственными. Сельские потребительские кредитные кооперативы создаются обычно на определенной территории сельского района и обслуживают всех его жителей. Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы создаются в основном сельхозтоваропроизводителями для удовлетворения своих потребностей в мелком кредите, способствуют повышению финансовой устойчивости и

---

<sup>62</sup>Макаренко, А. П. Теория и история кооперативного движения.- М. : ИВЦ «Маркетинг», 2002. С. 328.

платежеспособности фермеров и сельских предпринимателей, улучшению социально-бытовых условий, обеспечению занятости и росту благосостояния сельского населения»<sup>63</sup>.

Финансовый директор Фонда развития сельской кредитной кооперации В. М. Пахомов определяет кредитные кооперативы в широком понимании как «добровольные объединения граждан и/или юридических лиц на основе общности места нахождения или трудовой деятельности, или профессиональной принадлежности, с целью сбережения их собственных средств, взаимного финансирования и оказания прочих финансовых и других услуг»<sup>64</sup>. По его мнению, в зависимости от спектра оказываемых услуг и принятой системы управления они функционируют в различных формах (потребительские кооперативы взаимного финансирования, потребительские общества взаимного финансирования, сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, общества взаимного кредитования, ссудо-сберегательные кассы, ссудо-сберегательные потребительские общества и т.д.). С таким мнением трудно согласиться полностью, т.к. кредитные кооперативы создаются не столько с целью сбережения средств членов, сколько с целью взаимного кредитования под возможно низкие проценты. Кроме того, кредитные кооперативы не целесообразно относить к потребительским, о чем будет сказано ниже.

Плахотная Д. Г. раскрывая сущность кредитных кооперативов (кредитных союзов) отмечает, что «кредитные союзы - одна из самых массовых и самых привлекательных для населения финансовых организаций, составляющая некоммерческую альтернативу банкам». По ее мнению, «кредитные союзы - это некоммерческие финансовые организации, специализированные на финансовой взаимопомощи путем предоставления ссудо-сберегательных услуг своим членам»<sup>65</sup>.

---

<sup>63</sup>Кузнецова, Н. А. Виды деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов / Вестник Саратовского ГСЭУ. - 2003. С. 49.

<sup>64</sup>Пахомов, В. М. Кредитная кооперация: теория и практика. - Чебоксары, 2001. С.121.

<sup>65</sup>Плахотная, Д. Г. Кредитные союзы. Теория и практика.– М. : ПИК ВИНТИ, 2001. С. 136 .

Обзор взглядов современных исследователей кредитной кооперации позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время доминирует точка зрения о том, что некоммерческий (бесприбыльный) характер деятельности кредитных кооперативов - наиболее приемлемый вариант функционирования кооперативной кредитной системы, это приводит к смешению понятий. Бесприбыльность деятельности - не цель кредитного кооператива, а способ достижения цели. Основным экономическим интересом сельскохозяйственных товаропроизводителей лежит в обеспечении эффективности их собственных хозяйств. Они создают кредитные кооперативы лишь с целью решения одной из проблем, порождаемых их деятельностью, проблемы недостаточности и недоступности кредитных ресурсов для ведения своего хозяйства.

С другой стороны, могут создаваться кооперативные банки с целью получения прибыли от оказания услуг клиентам, не являющихся членами такого кооператива. В нашей стране потребительские общества продают товары не только своим пайщикам, но и другому населению, получая от такой деятельности прибыль, поскольку не члены потребительского общества в распределении прибыли не участвуют.

В настоящее время в России создание и функционирование финансовых организаций на кооперативной основе идет по трем организационно-правовым направлениям:

1) сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, создаваемые и действующие на основе Федерального Закона «О сельскохозяйственной кооперации»;

2) кредитные кооперативы граждан, создаваемые и действующие на основе Федерального Закона «О кредитной кооперации»;

3) общества взаимного кредитования, создаваемые и действующие на основе Федерального Закона «О Государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Определения кредитных кооперативов в указанных законах свидетельствуют о неодинаковом толковании законодателями сущности кооперации.

В Федеральном Законе «О кредитной кооперации» говорится, что кредитный потребительский кооператив граждан - потребительский кооператив граждан, созданный гражданами, добровольно объединившимися для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи. Кредитные потребительские кооперативы граждан могут создаваться по признаку общности места жительства, трудовой деятельности, профессиональной принадлежности или любой иной общности граждан<sup>66</sup>.

В Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации» нет четкого определения кредитного кооператива. Он рассматривается лишь как один из видов потребительских сельскохозяйственных кооперативов. В статье 4 данного закона говорится, что сельскохозяйственным потребительским кооперативом (далее - потребительский кооператив) признается сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива. Потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями и в зависимости от вида их деятельности подразделяются на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и иные кооперативы, созданные для выполнения одного или нескольких из указанных в данной статье видов деятельности. Кредитные кооперативы образуются для кредитования и сбережения денежных средств членов данных кооперативов. Таким образом отсутствие в законе

---

<sup>66</sup> О кредитной кооперации: федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2009 г. N 190-ФЗ // КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

определения сельскохозяйственного кредитного кооператива порождает сложности в определении сущности этого вида кооператива<sup>67</sup>.

В Федеральном Законе «О кредитной кооперации» понятие кредитного кооператива также трактуется крайне не однозначно и спорно: кредитный потребительский кооператив (далее - кредитный кооператив)-добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов<sup>68</sup>.

Здесь явно выражено, что источником формирования кредитных ресурсов кооператива являются только паевые взносы членов кооператива, т.е. кооператив не вправе получать кредиты от других финансовых организаций, что серьезно ограничивает возможности кредитных кооперативов в достижении целей их создания и препятствует формированию системы кредитных кооперативов страны, вхождению ее в мировую систему кредитной кооперации.

Как особая форма потребительской кооперации, кредитный союз строит свою деятельность на принципах кооперативной философии и кооперативной демократии.

В 60 годы XIX века идея кооперации была использована в Германии и Австрии Ф. В. Райфайзенем и Г. Шульце - Деличем при создании кредитной кооперации. Оба они пропагандировали кредитную кооперацию как форму, которая избавляет мелких собственников - ремесленников и крестьян - от ростовщической и банковской эксплуатации. Райфайзен и Шульце - Делич сыграли огромную роль в формировании кооперативного движения, разработке и распространении принципов кооперативной философии и поведения. Эти принципы сохраняют свое значение до настоящего времени, став основой идеологии всего современного кооперативного

---

<sup>67</sup> О сельскохозяйственной кооперации: федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 11.12.1995, № 50, ст. 4870

<sup>68</sup> О кредитной кооперации: федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ // КонсультантПлюс, 1997- 2008. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

движения и таких его организаций, как Международный кооперативный альянс и Всемирный совет кредитных союзов. Популярность кооперативной идеологии, чья жизнестойкость доказана историей кооперативного движения, объясняется тем, что кооперация базируется на ценностях, приверженность которым обеспечивает социальное здоровье общества, его способность к самоорганизации и самозащите. Эти ценности близки мироощущению большинства населения, доступны пониманию людей разных уровней образования и социальной активности. Получив четкую формулировку, кооперативные ценности и принципы образуют кодекс кооперативного поведения, ставший основой важнейшего документа - Декларации Международного кооперативного альянса о кооперативной идентичности, где сформулированы ценности и принципы, соблюдение которых обязательно для кооперативных организаций. Эти ценности: взаимопомощь, справедливость и солидарность дополняются этическими принципами членов кооператива: честностью, открытостью, социальной ответственностью и заботой о других.

Кооперативные ценности и принципы были дополнены и развиты международным движением кредитных союзов. Кредитные союзы - это финансовые организации, финансовые кооперативы граждан, и в этом своем качестве они представляют собой прежде всего объединения людей, а не объединения капиталов, что характерно, к примеру, для акционерных обществ.

Членство в кредитном союзе добровольно и открыто для всех граждан, связанных совместной работой или местом жительства, которые пожелали создать кредитный союз, пользоваться его услугами и готовы принять на себя соответствующие обязательства и ответственность.

Все члены кредитного союза независимо от пола, национальности, религиозных и политических убеждений, а также от размеров денежного пая пользуются равными правами: голоса (один человек - один голос) при принятии решений, участия в выборных органах, контроля за деятельностью кредитного союза, на информацию. Деятельность кредитного союза состоит в организации финансовой взаимопомощи путем удовлетворения потребностей пайщиков в услугах сбережения и получения займов. Право на получение услуг кредитного

союза имеют только его члены. Кредитные союзы поощряют сбережения граждан, устанавливая компенсационные выплаты (процент) на сбережения и предоставляя из этих сбережений денежные займы пайщикам. Компенсация за пользование займом (процент) устанавливается по согласованию со всеми членами кредитного союза и является источником компенсационных выплат на сбережения. Доход, полученный от оказания услуг пайщикам, не становится прибылью кредитного союза, а распределяется между пайщиками, пропорционально их сбережениям. Порядок и условия распределения устанавливаются уставом кредитного союза. По согласованию с пайщиками часть дохода может быть направлена на удешевление услуг кредитного союза или на его развитие.

Экономическая основа кредитных союзов - финансы домашнего хозяйства. Основная задача кредитного союза - обеспечить финансовую стабильность домашнего хозяйства (household), гарантировать пайщикам приоритет их финансовых интересов. В этих целях кредитный союз избегает рискованного использования сбережений пайщиков, создает резервный фонд, развивает систему внутреннего контроля и страхования. Кредитные союзы относятся к организациям «спокойных финансов».

Кредитные союзы выполняют функцию социальной защиты в жизненно важной для граждан сфере финансовых услуг. Они заботятся о повышении финансовой грамотности населения, активно работают над образованием своих членов и своих работников. Кредитные союзы поощряют целевое использование сбережений пайщиков, разрабатывая социальные программы (образовательные, медицинские, рекреационные, жилищные и др.). Членство в кредитном союзе формирует ответственное и добросовестное отношение граждан к своим обязательствам как норму поведения, выявляют значение репутации порядочного человека в деловом обороте. Значение кредитных союзов не ограничивается ролью экономического агента, они - важный элемент социальной структуры общества и фактор социальной стабильности и прогресса<sup>69</sup>.

---

<sup>69</sup>Плахотная, Д. Г. Кредитные союзы. Теория и практика. – М. : ПИК ВИНТИ, 2001. С. 136.



**Основные понятия:** кредитные союзы; финансовые союзы; потребительские кооперативы; банковская система; сельские кооперативы; общества взаимного кредитования.

### **Вопросы для самопроверки**

- 1 Что представляют собой кредитные союзы?
- 2 На что направлена основная деятельность кредитных союзов?
- 3 Верно ли утверждение, что кредитные союзы являются неприбыльными и некоммерческими организациями?
- 4 Какие взгляды существуют в нашей стране относительно сущности кредитных операций?
- 5 По каким основным направлениям идет создание и функционирование финансовых организаций на кооперативной основе в настоящее время в России?
- 6 В чем состоит экономическая основа кредитных союзов?

## **2.2 Конкурентные преимущества кредитного союза в трансформационной экономике**

Кредитные союзы - некоммерческие финансовые организации, обеспечивающие материальные интересы граждан в сфере финансовых услуг. Эта специфика кредитных союзов определяет содержание и характер их деятельности. Существует две главные особенности основной деятельности кредитного союза: кредитный союз не может оказывать финансовые услуги третьим лицам, которые не являются пайщиками кредитного союза; основная деятельность кредитного союза ограничена нерисковыми или низкорисковыми видами услуг - сбережением личных средств пайщиков и выдачей им займов. Кредитный союз не имеет права

использовать деньги пайщиков в предпринимательской деятельности в качестве профессионального участника фондового рынка, а также рынка недвижимости<sup>70</sup>.

Получить заем в кредитном союзе могут только его члены. При этом пайщик должен быть не только формально принят в члены кооператива, но и обязательно внести туда денежные взносы, размеры и порядок уплаты которых утверждены общим собранием и закреплены уставом. Членство в кредитном союзе оформляется не только решением правления и собрания. Пайщик обязательно должен получить Членскую книжку пайщика, а бухгалтерия должна открыть личный счет пайщика. В этих документах отражается движение личных средств пайщика в кредитном союзе: взносы, займы, проценты по сбережениям, компенсация за пользование займом, штрафы по просроченным займам и др. Порядок начисления и уплаты процентов, а также взимания штрафов разрабатывает бухгалтерия или финансовая служба кредитного союза, утверждает правление и обязательно доводит до сведения пайщиков<sup>71</sup>.

Взносы пайщиков кредитного союза являются собственностью кредитного союза, однако все денежные взносы, за исключением вступительных, поступают в кредитный союз на время, по истечении которого они должны быть возвращены пайщику. Взносы составляют финансовую основу деятельности кредитного союза, вместе с тем они представляют собой обязательства кредитного союза перед пайщиками, так как передаются в кредитный союз на основе членства (иногда на основе договора) на время, с непременным обязательством возврата.

Паевые взносы передаются в кредитный союз на основе членства на весь срок пребывания пайщика членом кредитного союза и являются основанием членства. Размер паевого взноса устанавливает общее собрание. Количество паев в руках одного пайщика не должно превышать определенной доли общего паевого фонда кредитного союза, например, десяти процентов. Это ограничение принимают для

---

<sup>70</sup>Коваленко, С. Б. Теории кредитной кооперации. - С. 41.

<sup>71</sup>Плахотная, Д. Г. Кредитные союзы. Теория и практика. – Энгельс. – 2000. С. 136.

того, чтобы не подорвать финансовые возможности кредитного союза в случае выхода пайщика из него.

Паевые взносы вместе с паенакоплениями, если таковые были, возвращают пайщику по прекращении членства. Паевые взносы используют для уставной деятельности, в том числе и для реализации целевых программ. Не рекомендуется использовать паевые взносы для формирования резервного и страхового фонда, поскольку пайщик в любой момент может выйти из кредитного союза и потребовать возвращения своих взносов.

Процедура возврата паевых взносов, закреплённая уставом, должна быть такой, чтобы, с одной стороны, не были подорваны финансовые возможности кредитного союза, а с другой - не были нарушены права пайщиков. Если кредитный союз решает заняться коммерческой деятельностью, что не запрещено российским законодательством, целесообразно использовать средства именно паевого фонда. В этом случае доход кредитного союза после уплаты соответствующего налога должен быть распределен между пайщиками пропорционально вложенному паю. Таким образом, источником паенакопления является доход кредитного союза, распределенный как дивиденды.

Сберегательные взносы пайщики передают кредитному союзу не в обязательном порядке, а по своему желанию. Размер сберегательного взноса определяет сам пайщик. Сберегательные взносы передаются на срок, который устанавливается по соглашению между пайщиком и кредитным союзом. Сберегательный взнос, который делает член кредитного союза, оформляется договором. Договор предусматривает условия взноса: срок и компенсацию (размер процента, порядок его начисления); сберегательный взнос может быть внесен для целевого использования, а также для участия в целевой программе, например, программе жилищного строительства. Возврат сберегательного взноса не связан со сроком членства, а предусмотрен характером и сроком договора<sup>72</sup>.

---

<sup>72</sup>Норов, А. В. Кредитный парашют. Российская газета. - 2007. - № 208. С. 11.

Сберегательный взнос может быть внесен до востребования, то есть без определения срока, но может быть и срочным, и/или целевым. Определение срока договора имеет значение для кредитного союза, поскольку от этого зависят возможности формирования и использования фонда финансовой взаимопомощи, а также планирование ликвидности финансовых ресурсов кредитного союза<sup>73)</sup>.

Сберегательные взносы пайщиков составляют фонд финансовой взаимопомощи, который не может быть использован для коммерческой деятельности. Фонд финансовой взаимопомощи служит источником заемных средств для пайщиков, используется только для выдачи займов пайщикам. Это требование является одним из самых строгих для кредитного союза, поскольку именно оно гарантирует статус кредитного союза как организации финансовой взаимопомощи, а значит, и некоммерческой организации.

Пайщики могут вносить целевые деньги для формирования сметы расходов кредитного союза на его управление. Эти взносы, поступая в собственность кредитного союза, не возвращаются пайщикам. Их использование находится под контролем ревизионной комиссии, аудиторских проверок и налоговых инспекций.

Денежные взносы членов кооператива составляют финансовую основу деятельности кредитного союза и основной источник фонда финансовой взаимопомощи, предназначенного, как указывалось выше, для выдачи займов пайщикам. Порядок и процедура предоставления займа также утверждаются общим собранием и также представляют собой уставную норму.

Любой заем должен быть возвращен. В этом денежный заем не отличается от денежного кредита. В обыденной речи между понятиями «заем» и «кредит» не делают различия, хотя в хозяйственной практике это различие является существенным. Оно закреплено в Гражданском Кодексе Российской Федерации. Договор займа может быть заключен между гражданами, предметом займа могут быть деньги и другие вещи, определенные родовыми признаками; заемщик

---

<sup>73)</sup>Норов, А. В. Кредитный парашют. Кооперативы страхуют пайщиков от финансовых неурядиц // Российская газета. - 2007. - № 208. С. 12.

обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество полученных им вещей того же рода и качества, но не обязательно на условиях платности займа. В отличие от кредита заем может быть беспроцентным: «Договор займа предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное...». Кредитный договор заключается между банком или иной кредитной организацией и заемщиком на возмездной основе: «...заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее»<sup>74</sup>.

Можно возразить, что кредитный союз редко практикует выдачу беспроцентных займов. Это верно. Однако процент, который платят пайщики за предоставленный заем, возвращается пайщикам же в виде процента по сбережениям. Поэтому для кредитного союза, как и для его пайщиков, очень важно сбалансировать интересы пайщиков как заемщиков и тех же самых пайщиков как заимодавцев. Очевидно, что чем выше процент по сбережениям, тем выше должен быть процент по займам. Баланс интересов пайщиков и соответственно величины процентов (то есть компенсации) - один из центральных аспектов финансового управления в кредитном союзе.

Предоставление и получение займа оформляется договором, в котором оговариваются цель, на которую берутся деньги, срок займа, гарантии его возврата и размер компенсации (процент). Займы подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Максимальный срок долгосрочного займа в кредитном союзе не превышает двенадцати месяцев. Исключение составляют займы, полученные по жилищным программам, иногда займы на поддержку индивидуальных предпринимателей. В этих случаях гарантией обеспечения возврата должен быть залог, адекватный сроку и сумме займа, включая сберегательные взносы пайщика, либо поручительство, достаточное для покрытия возможного невозврата. Процент по долгосрочному займу должен учитывать риск

---

<sup>74</sup>Козенко, З. Н. Субъектно-объектные отношения в кредитных потребительских кооперативах // Научный вестник ВГСХА. - 2001. - № 3. С. 31-32

невозврата, включая предпринимательский риск, если это заем индивидуальному предпринимателю<sup>75</sup>.

Если заем возвращается досрочно, то процент взимается только за время фактического пользования займом.

Как некоммерческая организация, кредитный союз разрабатывает целевые программы своей деятельности. Практически - это программы формирования и использования фонда финансовой взаимопомощи. Они также обсуждаются и утверждаются общим собранием пайщиков, то есть основываются на принципах кооперативной демократии. Основная деятельность кредитного союза таким образом не направлена на цели получения прибыли, не является предпринимательской и осуществляется под демократическим кооперативным управлением и контролем<sup>76</sup>.

Средства фонда финансовой взаимопомощи, сформированные преимущественно за счет средств пайщиков, кредитный союз использует исключительно для предоставления займов пайщикам. Если образуется некоторый остаток, он должен быть размещен в интересах пайщиков в надежных сберегательных инструментах, низкорисковых активах. Величина свободного остатка не может превышать половины величины фонда финансовой взаимопомощи. Если кредитный союз решает разместить этот остаток на депозитном счете банка, он должен получить решение правления, выражающее волю пайщиков. При этом кредитный союз заключает с банком договор «в пользу третьих лиц», представив в качестве третьих лиц списочный состав пайщиков, в пользу которых заключен договор. Доход по депозитному договору перечисляется в кредитный союз на личные счета пайщиков по представленному в договоре списку.

---

<sup>75</sup>Козенко, З. Н. Субъектно-объектные отношения в кредитных потребительских кооперативах // Научный вестник ВГСХА. - 2001. - № 3. С. 18.

<sup>76</sup>Плахотная, Д. Г. Кредитные союзы. Теория и практика. – М. : ПИК ВИНТИ, 2001. С. 64.

Размещение временно свободного остатка в экономических условиях современной России является трудной проблемой, как и вообще проблема размещения денег в надежные активы.

Совершая операции с ценными бумагами, кредитный союз выступает не как профессиональный участник рынка ценных бумаг, а как клиент-покупатель или продавец, пользующийся услугами финансового посредника. В ценных бумагах кредитный союз лишь хранит денежные сбережения пайщиков, действуя от имени и по поручению пайщиков на основании членства, а не на основании договора поручения. Поэтому операции кредитного союза с ценными бумагами не могут быть отнесены к трастовым операциям, которыми занимаются профессиональные участники финансового рынка.

Основная деятельность кредитного союза по оказанию финансовых услуг своим пайщикам не преследует цели получения прибыли, не относится к рискованной деятельности и, следовательно, не является предпринимательской. Тем самым подтверждается статус кредитного союза как некоммерческой, не кредитной организации.

Здесь важно совместить статус кредитного союза как финансовой и одновременно как некоммерческой организации. Это чрезвычайно важный аспект жизни кредитного союза, для которого решающую роль играют правила и нормы, нарушение которых может привести к фактической утрате статуса кредитным союзом. Поэтому для кредитных союзов России Центром развития кредитных союзов была разработана система стандартов, принятая Лигой кредитных союзов и утвержденная Ассамблеей Лиги в мае 1995 года.

Стандарты закрепляют условия членства, виды деятельности, порядок и процедуры управления и контроля в кредитных союзах. Соблюдение стандартов контролируют органы кредитного союза, а также Лига кредитных союзов, устав которой предусматривает обязательную периодическую инспекцию деятельности

кредитных союзов - членов Лиги. Система государственного контроля за деятельностью еще должна быть сформирована<sup>77</sup>.

В начале XX столетия в Российской империи учреждениями мелкого кредита занимались специальные инспекции по делам мелкого кредита при Государственном казначействе и Государственном банке. Это было оправданно, поскольку деньги на создание и деятельность учреждений мелкого кредита шли из государственной казны.

На сегодняшний день вопрос о специальном государственном органе, который бы ведал делами кредитных союзов, остается открытым. Кредитные союзы подпадают под общие правила и процедуры государственного контроля со стороны налоговых органов, госпожнадзора, прокурорского надзора и других традиционных форм государственного управления. Однако кредитный союз как специфическая финансовая организация нуждается и в специальном порядке государственного контроля.

В России складывается опыт контроля за деятельностью кредитных союзов в субъектах Федерации. Например, в Волгоградской области, единственной, где принят и действует региональный закон о кредитных союзах, при областной администрации создана инспекция, под эгидой которой создаются и работают кредитные кооперативы, в том числе и кредитные союзы<sup>78</sup>.

Кредитные союзы как первого, так и последующих уровней необходимо отличать от похожих на них структур. Не один раз именем кредитного союза прикрывались организации, ничего общего с ними не имеющие ни по форме, ни по духу. Для понимания истинной сущности той или иной организации, работающей с деньгами людей, важно знать ее характерные признаки, и особенности работы.

Кредитные потребительские кооперативы граждан имеют много общего с существовавшими при социализме кассами взаимопомощи (КВП). Но, в отличие от касс, они являются самостоятельными организациями, юридическими лицами, тогда

---

<sup>77</sup> Там же. С. 64.

<sup>78</sup> Коваленко, С. Б. Теории кредитной кооперации. – Энгельс. – 2000. С. 44.



как КВП существовали при профкомах, самостоятельной имущественной ответственности не несли, правом на обращение с исками в суд не обладали. Политику их во многом определяли профкомы и администрация тех организаций, где создавались КВП. КВП обычно давали очень небольшие суммы и без процентов. Кредитные потребительские кооперативы предоставляют более значительные суммы, но дают их, как правило, под разумный процент, позволяющий тем пайщикам, которые в данный момент не берут заем, а сберегают свои личные денежные средства, защитить их от инфляции.

Банки и иные кредитные организации являются организациями коммерческими, тогда как кредитные союзы строят свою деятельность на некоммерческой основе. Деятельность банков и иных кредитных организаций осуществляется в отношении неопределенного числа лиц (договор банковского вклада, где вкладчиком является гражданин, прямо отнесен Гражданским Кодексом к числу публичных, то есть банк обязан заключать такого рода договор на одних и тех же условиях в отношении каждого обратившегося лица). Кредитные союзы принимают сбережения только своих пайщиков. В банк может обратиться с просьбой выдать кредит любое лицо - кредитный потребительский кооператив выдает займы только своим пайщикам. Таким образом, деятельность потребительского кредитного кооператива при внешнем сходстве с банковскими операциями отличается от них тем, что здесь отсутствует признак публичности, отсутствует рыночный характер отношений. Банки и кредитные организации действуют в ситуации неопределенности соотношения спроса и предложения, кредитные потребительские кооперативы в каждый конкретный момент обладают точным знанием о потребностях их пайщиков в займах и возможностях их предоставления. Проценты по займам и сбережениям в кредитных потребительских кооперативах также рассчитываются иначе, чем в банках, разница между процентом по займу и процентом по сбережениям здесь, как правило, меньше банковской - за счет того, что члены кооператива знают друг друга лучше, чем банк своих клиентов, и нет необходимости «страховать» высоким процентом риск невозврата займа или риск изменения рыночной конъюнктуры. Политику банка определяют акционеры и

менеджеры, политику кредитного союза - сами «клиенты» - пайщики. В каждом пайщике соединяется клиент, собственник и управленец, должник и кредитор<sup>79</sup>.

Кредитные союзы не являются финансовыми пирамидами, ибо они строго соблюдают пределы численности организации, позволяющие обеспечить доступ каждого пайщика к финансовому управлению компанией, каждый пайщик имеет право не только вносить паевые взносы и личные сбережения, но и получать займы, в кредитном союзе исключаются рискованные вложения средств с целью их быстрой «прокрутки» и преумножения. Принцип кредитных кооперативов в отличие от финансовых пирамид - не быстрые деньги немногим за счет большинства, а равные права всех на займы и сбережения, демократический контроль пайщиков за ведением дел в кооперативе, их право на информацию, надежность вложений за счет поиска безрисковых направлений деятельности.

Если сравнивать кредитный союз с паевым инвестиционным фондом (ПИФ), то стоит отметить, что ПИФ не обладают статусом юридического лица, они представляют собой имущественный комплекс. Напротив, кредитные союзы являются организацией с правами юридического лица. В паевых инвестиционных фондах лица, вложившие свои деньги, практически отстранены от управления ими. В кредитном потребительском кооперативе, напротив, такого отчуждения не происходит, сами пайщики управляют объединенными деньгами, а не передают их в управление сторонней организации - банку или инвестиционной компании. Цель кредитных союзов в отличие от целей участников паевых инвестиционных фондов - не только сберечь свои денежные средства, но прежде всего помочь пайщикам в получении дешевого займа, в основном на потребительские нужды. Здесь важнее не процент по сбережениям как таковой, а соотношение между процентом по займам и процентом по сбережениям. Важнее не накопить, а сохранить средства и помочь друг другу. Поэтому в кредитном союзе иные риски, чем в паевом инвестиционном фонде, иные правила привлечения и возврата средств. В кооперативе важен принцип

---

<sup>79</sup>Янбых, Р. Г. Правовые основы деятельности сельских кредитных кооперативов // Сельский кредит. - 1998. - № 8. - С. 14-15.

«общей связки» или, как говорили раньше, «общего котла», тогда как вкладчики ПИФов зачастую не знают друг друга - им это не требуется. В этом опять-таки проявляется публичный характер деятельности ПИФов в отличие от кредитных потребительских кооперативов, круг пайщиков которых ограничен количественно и качественно, - люди должны знать друг друга и доверять друг другу.

В отличие от общественных организаций, некоммерческих партнерств, преследующих согласно Федеральному закону «О некоммерческих организациях» прежде всего нематериальные цели, члены кредитных союзов преследуют некоммерческие, но вполне материальные цели<sup>80</sup>.

В отличие от автономных некоммерческих организаций и фондов, не имеющих членства, в кредитном союзе принцип членства играет ключевую роль: только членам кооператива дают займы, только их личные денежные средства помогает сберечь кооператив.

Кредитные союзы имеют ряд общих черт с обществами взаимного страхования, и обществами взаимного кредитования, предусмотренными Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Общества взаимного страхования, как явствует уже из их названия, осуществляют денежные выплаты своим членам при наступлении страхового случая, тогда как кредитные потребительские кооперативы предоставляют займы «не по случаю», а по требованию пайщика - при наличии соответствующих возможностей. В связи с этим по-разному формируются фонды организации, по-разному они расходуются<sup>81</sup>.

В отличие от кредитных союзов общества взаимного кредитования создаются субъектами малого предпринимательства, а не любыми лицами. Свободные денежные средства участников таких обществ аккумулируются прежде всего с

---

<sup>80</sup> Там же. С. 14.

<sup>81</sup> О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 14 июня 1995 года. № 88-ФЗ // КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

целью поддержки, кредитования участников таких обществ в их предпринимательской деятельности, тогда как в кредитном потребительском кооперативе главное направление предоставления займов - на потребительские нужды, на приобретение товаров (работ, услуг) для личных бытовых нужд. В связи с этим выстраивается и очередность предоставления займов пайщикам кредитного потребительского кооператива: при наличии очередников - «потребителей» и очередников - «предпринимателей» первые пользуются приоритетом.

На практике создаются и так называемые общества взаимной поддержки, общества взаимопомощи (в том числе финансовой взаимопомощи). Но эти формулировки годятся только как часть названия организации, но не как ее организационно-правовая форма. Теория отстает от практики, и законов отакого рода организациях пока нет.

Как потребительский кооператив кредитный союз не имеет цели получения прибыли, то есть является некоммерческой организацией. Вся деятельность кредитного союза подчинена задаче удовлетворения потребностей пайщиков. Вместе с тем, кредитный союз есть финансовая организация, действующая в сфере финансовых услуг. Специфика этой организации и в каком-то смысле ее уникальность состоит в том, что она работает не ради прибыли и не присваивает прибыль. Эта особенность кредитных союзов обусловлена ее коренными отличиями от всех других финансовых, кредитных организаций, в первую очередь, от банков. В отличие от банков кредитные союзы ограничивают свою деятельность замкнутым кругом лиц. Услугами кредитного союза могут воспользоваться только его пайщики. Услугами банка пользуются клиенты, круг которых не ограничен и персонально не определен. Деятельность банка является публичной, договор, который заключается между банком и его клиентом, также является публичным договором. Деятельность кредитного союза не публична. Отношения между кредитным союзом и пайщиками возникают на основе членства и не являются клиентскими отношениями.

Пайщики кредитного союза - члены кредитного потребительского кооператива. Их отношения с кредитным союзом не клиентские, а кооперативные,

основанные на иных принципах и нормах, в частности, на принципах обязательственного права.

Членами кредитных союзов могут быть только граждане, физические лица. Кроме того, необходимо, чтобы все они были членами какого-то одного сообщества, знали бы друг друга достаточно хорошо, чтобы пользоваться взаимным доверием. Это последнее обстоятельство играет решающую роль в отношениях взаимной помощи, поскольку эти отношения предполагают взаимную ответственность. Банк, который несет юридическую ответственность перед своими клиентами, в случаях неисполнения своих обязательств фактически ненаказуем<sup>82</sup>.

Целью деятельности любых финансовых коммерческих организаций всегда является получение прибыли, стало быть, клиенты - всегда средство, а деятельность - всегда способ получить наибольшую прибыль. Банки рискуют чужими деньгами.

Кредитные союзы не могут себе позволить рисковать деньгами пайщиков. Доходы, полученные кредитным союзом, распределяются между пайщиками или идут на удешевление услуг, то есть представляют собой средство наиболее эффективного удовлетворения потребностей пайщиков.

Как всякая финансовая организация, кредитные союзы располагают финансовыми ресурсами. Отличие кредитных союзов от банков четко выявляется при сопоставлении структуры активов и пассивов кредитных союзов и банков.

Кредитные союзы отличаются также от традиционных потребительских кооперативов. Специализация кредитных союзов на оказании финансовых услуг своим пайщикам требует особенно строгой регламентации членства и допустимых видов деятельности. Стандарты, по которым строят свою работу кредитные союзы, не совпадают со стандартами и нормативами потребительской кооперации обычного типа, как не совпадают они с характеристиками и стандартами других видов кредитной кооперации, в том числе сельскохозяйственной. Например, сельскохозяйственные кредитные кооперативы допускают членство юридических лиц, что принципиально невозможно для кредитных союзов. Более того,

---

<sup>82</sup> Коваленко, С. Б. Теории кредитной кооперации. – Энгельс. – 2000. С.41.

сельскохозяйственные кредитные кооперативы, как правило, используют привлеченные средства - прямое бюджетное финансирование или целевой банковский кредит. Кредитные союзы строят свою деятельность на сбережениях пайщиков, их паевых и сберегательных взносах, из которых формируется фонд финансовой взаимопомощи - источник денежных займов пайщикам. Взносы пайщиков ни в коем случае нельзя рассматривать как привлеченные средства, они поступают от пайщиков и для пайщиков и не могут быть использованы для оказания услуг третьим лицам. Фонд финансовой взаимопомощи может быть дополнен спонсорскими взносами со стороны предприятий, организаций, в том числе и на возвратной основе. Как правило, спонсорские взносы носят целевой характер и используются в рамках тех же уставных требований и ограничений, что и фонд финансовой взаимопомощи в целом<sup>83</sup>.

Специфика кредитного союза как кредитного потребительского кооператива в том, что он представляет собой форму финансовой взаимопомощи граждан. Его главная функция и цель - организация финансовой взаимопомощи. Исторически кредитным союзам предшествовало широкое развитие кредитной кооперации во многих странах Европы, в России и странах Американского континента. Однако генетически кредитные союзы ближе к профсоюзным кассам взаимопомощи, чем к кредитной кооперации. Известно, что профсоюзы (трэд-юнионы) при своем возникновении в Англии и последующем распространении в США широко практиковали использование профсоюзных взносов для оказания материальной поддержки членам трэд-юниона. Это были довольно значительные суммы, игравшие существенную роль не только в экономической поддержке наемных работников, но и в их социальной, гражданской защите. Фактически профсоюзы заложили основу взаимной помощи граждан, используя их же собственные денежные средства. Конечно, исторически кредитные союзы (creditunions) возникли и выросли на опыте кредитных кооперативов (creditcooperatives), однако они восприняли опыт организаций взаимопомощи граждан, перенесли методы социальной самозащиты из сферы труда в сферу потребления. Термин кредитный

---

<sup>83</sup> Худякова, Е. В. Сельская кредитная кооперация.- М. : МСХА, 2002. С. 47.

союз далеко не случаен. Созвучный русскому «профсоюз» и английскому «tradeunion», он сохраняет идею гражданской взаимопомощи и противостояния эксплуатации человека в сфере производства и в сфере потребления.

Уникальность кредитных союзов состоит в том, что они соединили в себе принципы и преимущества кредитной кооперации, потребительской кооперации и касс взаимопомощи, рожденных когда-то профсоюзами.

Преимущества кредитных союзов всех видов перед другими финансовыми организациями заключаются в наличии у первых «специфических институциональных ресурсов, обусловленных кооперативной природой кредитных союзов, демократическим характером управления и контроля за деятельностью»<sup>84</sup>. Все данные приведены в таблице Ж. 1 приложения Ж.

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

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

2) демократические принципы управления кредитными союзами снижают процент невозврата заемных средств и, соответственно, риск размещения средств в кредитном кооперативе. Это позволяет кредитным кооперативам иметь наибольшее соотношение активов и выданных займов. В частности, в США 45,3% активов

---

<sup>84</sup>Плахотная, Д. Г. Кредитные союзы. Теория и практика. – М. : ПИК ВИНТИ, 2001. С. 79.

кредитных союзов размещены в займы, «тогда как у других депозитарных институтов этот показатель составляет не более 14,5% (у банков)»<sup>85</sup>;

3) «высокая степень персонализации отношений в кредитном союзе позволяет ему разнообразить спектр возможных услуг»<sup>86</sup>, что позволяет пайщикам кредитного кооператива добиваться значительной экономии на транзакционных издержках получения займа.

С другой стороны, круг потенциальных пайщиков кредитного союза «должен быть ограничен так, чтобы от каждого к каждому можно было бы протянуть условную цепочку знакомства, профессиональных, родственных, соседских и иных личных отношений»<sup>87</sup>.

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

Лучшим примером эффективности кредитной кооперации в условиях развито экономики может служить опыт США. За 2007 г. число пайщиков кредитных союзов в Соединенных Штатах выросло более чем на 2 млн. человек и составило 96,4 млн. За тот же 2007 г. активы американской кредитной кооперации выросли с 456,9 до 491,2 млрд. долл.

Примером развития кредитной кооперации в переходной экономике может служить, в частности, опыт России. Достаточно сказать, что только за период с 2005 по 2010 г. количество кредитных союзов в Российской Федерации выросло более чем в 2,5 раза и составило 3622 кооператива. Нужно отметить тот факт, что среди Федеральных округов, динамика роста неоднородна, например по Приволжскому

---

<sup>85</sup>Сушкевич, А. Г. Кредитные союзы США //США Канада: экономика- политика- культура. - 2003. - № 1. – С. 63.

<sup>86</sup>Сушкевич, А. Г. Кредитные союзы США // США Канада: экономика- политика- культура. - 2003. - № 1. – С. 64.

<sup>87</sup>Овсянникова, А. В. Внутренний регламент деятельности кредитных союзов. - М. : ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2000. С. 84.



и Южному, этот показатель возрос в 4 раза, а вот по Уральскому и Северо - Западному всего в 2 раза, что отражено в таблице Г. 1 в соответствии с приложением Г. , поэтому удельный вес каждого региона тоже неоднороден, что можно проследить по рисунку Д. 1 приложения Д. За этот же период собственные средства кредитных союзов увеличились в 2,5 раза и составили 2657 млн. р. в соответствии с рисунком Е. 1 приложения Е.

Однако основания для успешного развития кредитной кооперации в развитой рыночной и в переходной экономике различны. Эффективность кредитной кооперации в развитой рыночной экономике объясняется, в первую очередь, низкими транзакционными издержками получения займа. Отсюда и характер размещаемых в кредитном союзе средств. «Рядовой американец размещает в кредитном союзе не свои «стратегические» накопления (взносы на дополнительное пенсионное обслуживание, на образование детей, на покупку нового дома), но свободный остаток дохода после оплаты всех текущих расходов и внесения средств на указанные цели. В кредитный союз притекают средства, которые пайщик готов «инвестировать» для того, чтобы постоянно иметь возможность недорогого потребительского займа, главным образом малого и сред него». Общая характеристика представлена на рисунке 2.

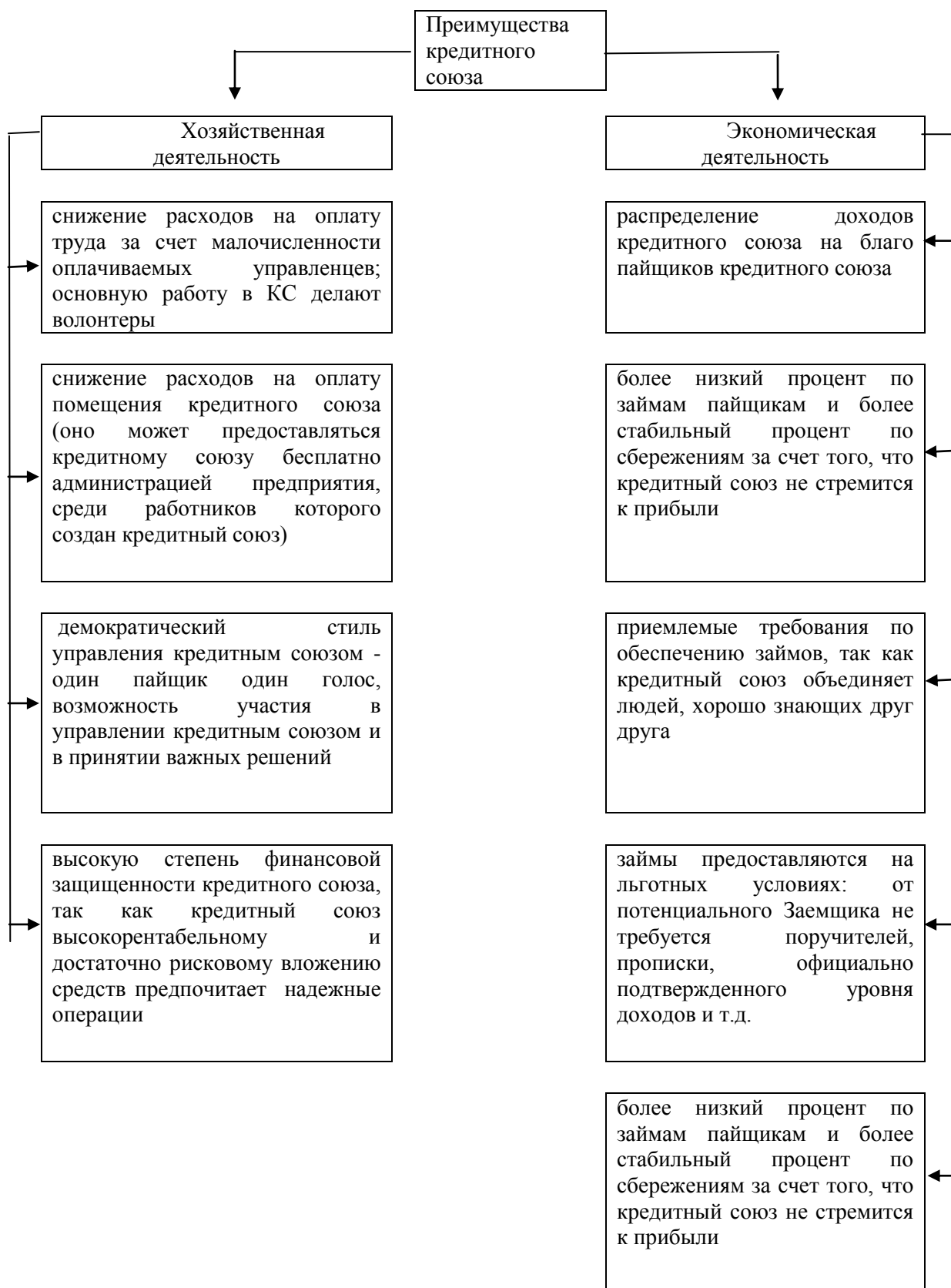


Рисунок 2 - Преимущества кредитных союзов

Как мы видим из рисунка, кредитные союзы вполне жизнестойкие и надежные кредитные организации. Преимущества обнаруживаются не только в экономической деятельности, но и хозяйственная деятельность приносит множество выгод.

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

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

**Основные понятия:** кредитный союз; конкурентные преимущества; трансформационная экономика; займы; сберегательные взносы; денежные взносы.

### **Вопросы для самопроверки**

- 1 Назовите главные особенности основной деятельности кредитного союза?
- 2 Какой должна быть процедура возврата паевых взносов?
- 3 Кем определяется размер сберегательного взноса?
- 4 Сколько составляет максимальный срок долгосрочного займа в кредитном союзе?

- 5 Что следует отметить при сравнении кредитного союза с паевым инвестиционным фондом?
- 6 В чем отличие кредитных союзов от традиционных потребительских кооперативов?
- 7 Назовите основные преимущества кредитных союзов?
- 8 Чем характеризуется переходная экономика?

### 3 Глоссарий

**Государство** - это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных, использующая эти преимущества для предоставления общественных благ.

**Денежный внешний эффект** - экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента.

**Институт** - это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила.

**Институты** - совокупность формальных, фиксируемыми в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальной сферах, а также механизмов, обеспечивающих их выполнение.

**Институциональная среда** - совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения.

**Институциональное равновесие** - это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

**Институциональные соглашения** - это договоренности между индивидами и/или их группами, определяющие способы кооперации и конкуренции.

**Исключительное правомочие собственности** - правомочие, субъект которого в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данного правомочия.

**Классический контракт** - полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

**Коммунальная собственность** - режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа людей.

**Контракт** - это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения.

**Конкуренция** — соперничество хозяйствующих субъектов при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке.

**Кооперация** (лат. cooperatio) — форма организации труда, при которой определённое количество людей (предпринимателей, хозяйственников) или предприятий совместно участвует в одном или в разных, но связанных между собой, процессах труда/производства;

**Кооперация потребительская**, вид кооперации, объединяющей потребителей для совместных закупок, производства потребительских товаров и последующей продажи их своим членам и населению.

**Кооператив** (от лат. cooperatio — сотрудничество) — предприятие, организация, созданные путем добровольного объединения лиц на паевой основе для осуществления предпринимательской деятельности. Кооперативы являются

юридическими лицами и функционируют на началах самофинансирования и самоуправления.

**Кредитный кооператив** (кредитный союз или кооперативный банк) — некоммерческая финансовая организация, специализирующаяся на финансовой взаимопомощи путём предоставления ссудо-сберегательных услуг своим членам.

**Неоклассический контракт** - неполный, предполагающий непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта - третья сторона.

**Неформальные правила** - правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение.

**Общественные блага** - блага, для которых отсутствуют как исключительность доступа, так и конкурентность при потреблении.

**Ограниченная рациональность** – это ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации.

**Оппортунистическое поведение** - поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства.

**Отношенческий контракт** - неполный, предполагающий длительное сотрудничество сторон; гарант выполнения контракта - один или оба контрагента.

**Переходная экономика** — экономика, осуществляющая переход из одного состояния в другое, в процессе которого происходит радикальное преобразование всей социально-экономической системы, трансформируются отношения собственности, институты и инструменты управления, цели и средства экономического развития. Применительно к РФ переходная экономика

соответствует переходу от централизованно управляемой советской экономики к рыночной экономике.

**Права собственности** – это такие разрешенные и защищенные от препятствий к их осуществлению возможные способы использования ограниченных ресурсов, которые являются исключительной прерогативой отдельных индивидов или групп.

**Правила** - это модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации.

**Проблема безбилетника** - это затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

**Производственный кооператив (артель)** — коммерческая организация, созданная путём добровольного объединения граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

**Рынок** - это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен.

**Рыночная экономика** — экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

**Свободный доступ** - ситуация, в которой ни один из экономических агентов не может исключать других из доступа к данному благу.

**Спецификация права собственности** - это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения



субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

**Специфический актив (ресурс)** - актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений.

**Теорема Коуза** - если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето - оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

**Технологический внешний эффект** – экстерналия, возникающая на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров или услуг другого экономического агента.

**Трансакционные издержки** - это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций.

**Трансакция** - отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе.

**Фирма** - это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд. Формальные правила - правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции.

**Частная собственность** - режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительно ми правами обладает отдельный индивид.

**Экономика** (от греч. oikonomikē, буквально - искусство ведения домашнего хозяйства),

1) совокупность производственных отношений, экономический базис общества;

2) народное хозяйство данной страны или его часть, включающая соответствующие отрасли и виды производства;

3) отрасль науки, изучающая производственные отношения или их специфические стороны в определённой сфере общественного производства и обмена.

**Эффект блокировки** – создание препятствий изменению правил организациями, получающими распределительные выгоды от использования действующих правил.

## Список использованных источников

- 1 Бруцкус, Б. К теории кооперации: Неопубликованная статья 1937 г. / Б. Брацкус // Вопросы экономики. - 1995. - № 10. - С. 124-132 - ISSN 0038-9692.
- 2 Бубнов, И.Л. Кредитная кооперация, как особый вид организации банковской деятельности / И. Л. Бубнов // Вестник Финансовой академии. - 1997. - № 1. - С. 84-88. – ISSN 1028-9461.
- 3 Быков, Г. Е. Международный опыт развития кредитной кооперации / Г. Е. Быков // Экономика сельского хозяйства. - 2007. - № 2. - С. 326-326. - ISSN 1811-4733.
- 4 Ванек, Я. Общая теория труда, управляемые страны с рыночной экономикой / Я. М. Ванек :КнигоИздательство«Универсальная библиотека», 1970. - 145 с.- ISBN 5-81489-254-7.
- 5 Вахитов, К.И. Потребительская кооперация СССР / К.И.Вахитов- М. : Экономика, 1991. - 98 с. - ISBN 1-25658-247-8.
- 6 Вериго, С.А. Программа дисциплины «Международная производственно-торговая кооперация» для специальности 080102.65 - «Мировая экономика» (подготовка специалиста) / С. А. Вериго. - М.: Государственный университет - Высшая школа экономики Факультет мировой экономики и мировой политики, 2008.– 65с. - ISBN 4-54578-747-1.
- 7 Воронкова, Н Взаимодействие сельскохозяйственной кредитной кооперации и банковской системы / Н. Воронкова // АПК: Экономика, управление. – 2010. - № 01. - С. 13-16. - ISSN 5881-2043.
- 8 Волохонский, Ю. Н. Гибкое развитие кредитных союзов России - важнейшее условие перехода на качественно новую стадию роста. / Ю. Н. Волохонский // Финансы и кредит. - 2008. - № 4. - С. 20-27. - ISSN 2071-4688.
- 9 Громадская, О. С. Ассоциации и союзы кредитных организаций, как форма реализации институциональных интересов банковского сектора / О. С. Громадская// Проблемы экономики. - 2009. - № 6. - С. 45-49. - ISSN 1813-8578.

10 Дзюба, В. В. Кредитная кооперация России: проблемы и направления развития / В. В. Дзюба // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. - 2007. - № 2. - С. 128-131. - ISSN 2071-7792.

11 Жид, Ш. Кооперация / Ш. Жид. - СПб: Прометей, 1909. - 272 с. - ISBN 5-85129-156-3.

12 Жид, Ш. О кооперации. Будущее кооперации. О тех преобразованиях, которые кооперация призвана внести в экономические отношения / Ш. Жид. - М.: КнигоИздательство «Универсальная библиотека», 1918. - 68 с. - ISBN 5-45969-456-3.

13 Жид, Ш. Общество потребителей / Ш. Жид. - М.: Московский союз потребительских обществ, 1917. - 45 с. - ISBN 5-35629-256-3.

14 Коваленко, С.Б. Теории кредитной кооперации : учеб.пособие / С.Б. Коваленко. – Энгельс: Поволжский кооперативный институт Московского университета потребительской кооперации, 2000. - 144 с. -ISBN 5-25689-254-2.

15 Козенко, З.Н. Субъектно-объектные отношения в кредитных потребительских кооперативах / З.Н. Козенко // Научный вестник ВГСХА. - 2001. - № 3. - С. 128-131. - ISSN 2254-3682.

16 Кузнецова, Н.А. Виды деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов / Н. А. Кузнецова //Вестник Саратовского ГСЭУ. - 2003. - № 4. - С. 49-53. - ISSN 2369-3589.

17 Макаренко, А.П. Теория и история кооперативного движения : учеб.пособие / А.П. Макаренко. - М. : ИВЦ «Маркетинг», 2002. - 328 с. - ISBN 5-8965-241-2.

18 Международный кооперативный альянс: Декларация о кооперативной идентичности// Производственные кооперативы в России на пороге XX века : в 2 т. / под ред. С.В. Смолянского. - М. : ЛИКОП; Институт государства и права РАН, 1996. - Т. 2. - 189 с. - ISBN 8-94211-254-7.

19 Норов, А.В. Кредитный парашют. Кооперативы страхуют пайщиков от финансовых неурядиц / А. В. Норов // Российская газета. - 2007. - № 208. - С. 14.

20 Никулин, А. М. Аграрные трансформации в исследованиях А.В. Чаянова / А. М. Никулин // Социологические исследования. - 2005. - № 10. - С. 111-119. - ISSN 3587-1442.

21 Овсянникова, А.В. Внутренний регламент деятельности кредитных союзов / А.В.Овсянникова. - М. : ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2000. -84 с. - ISBN 6-25789-984-2.

22 Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп:[пер. с англ.] / М.Олсон М. - М. : ФЭИ, 1995. - 174 с. - ISBN 5-201-03380-6.

23 Оршанский, Д. И. Российская кооперация в зеркале «Антропологической истории» / Д. И. Оршанский // Вестник Российской академии естественных наук. - 2007. - № 1. - С. 92-98. - ISSN 1682-1696.

24 Панаедова, Г. И. Кредитная кооперация Южного Федерального округа / Г. И. Панаедова // АПК: Экономика, управление. - 2005. - № 9. - С. 37-43. - ISSN 0235-2443.

25 Панаедова, Г. И. Особенности функционирования кредитных групп в финансовых системах. / Г. И. Панаедова, Ф. Ю. Гамзаева // Финансы и кредит. - 2008. - № 13. - С. 71-80. - ISSN 2071-4688.

26 Пахомов, В.М. Кредитная кооперация: теория и практика: учеб.пособие / В.М. Пахомов. - Чебоксары, 2001. -222 с. - ISBN 5-3245-651-2.

27 Плахотная, Д.Г. Кредитные союзы. Теория и практика : учеб.пособие. / Д. Г. Плахотная. – М.: ПИК ВИНТИ, 2001. - 136 с. - ISBN 6-8547-581-3.

28 Полюбина, И. Б. Туган- Барановский М. И. и кооперация / И. Б. Полюбина // Финансы и кредит. - 2003. - № 14. - С. 58-64. - ISSN 2071-4688.

29 Рассказов, А. Н. Развивать кооперацию в России / А. Н. Рассказов // Экономика сельского хозяйства России. - 2009. - № 2. - С. 26-34. - ISSN 2070-0288.

30 Салихов, Х. М., Хаметова Н. Г. Операция «Кооперация». Потребительская кооперация: состояние и перспективы ее развития в условиях рыночной экономики / Х. М. Салихов, Н. Г. Хаметова // Российское предпринимательство. - 2004. - № 6. - С. 91-95. - ISSN 1994-6937.

31 Сушкевич, А. Г. Кредитные союзы США / А. Г. Сушкевич // США Канада: экономика- политика- культура. - 2003. - № 1. - С. 61-73. - ISSN 19954-2537.

32 Творцы кооперации: сборник. / С. Гишвинд [и др.] - М. : Московский рабочий, 1991. - 198 с. - ISBN 1-12475-854-1.

33 Тихонов, В. А. Кооперация: за и против / В. А. Тихонов - М. : ПИК. 1991. – 187 с. - ISBN 4-35478-658-9.

34 Ткач, А. В. Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие / А. В. Ткач. - М.: Издательско- книготорговый центр «Маркетинг», МУПК. 2002. - 85 с. - ISBN 1-55475-447-2.

35 Туган-Барановский, М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган - Барановский. - М. : Экономика, 1989. - 200 с. - ISBN 5-14729-325-5.

36 Туган-Барановский, М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган - Барановский. - М. : РОССПЭН, 1998. - 362 с. - ISBN 5-32539-247-3.

37 Уинзор, К. Солидаризм и перспектива народного капитализма. / К. Уинзор // Мировая экономика и международные отношения. - 1992. - №9. - С. 111. – ISSN 1687-2547.

38 Урбанская, Г. Г Кооперация как инструмент интеграции [В АПК Татарстана] / Г. Г Урбанская // Экономика сельского хозяйства России. - 2008. - № 5.-С. 43-50. - ISSN 1811-4733.

39 Устиян, И. Кооперация в развитых странах / И. Устиян // Экономист. - 2007. - № 8. - С. 75-84. - ISSN 0869-4672.

40 Файн, Л. Е. Отечественная кооперация. Исторический опыт / Л. Е. Файн. - Иваново : Изд. ИГУ, 1994. - 276 с. - ISBN 6-5545-411-2.

41 О кредитной кооперации: федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ // КонсультантПлюс: справочная правовая система/ разработ. НПО. «Вычисл. математика и информатика».- М. : КонсультантПлюс. - 1997- 2008. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

42 О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 14 июня 1995 года. № 88-ФЗ // КонсультантПлюс: справочная правовая система/ разработ. НПО. «Вычисл.

Математика и информатика».- М.:КонсультантПлюс, - 1997- 2008. - Режим доступа:  
<http://www.consultant.ru/>

43 Флакиерски, Х. Самоуправляющийся рыночный социализм как жизнеспособная альтернатива / Х. Флакиерски // Альтернативы. - 1998. - №2. – С. 100. - ISSN 5879-1172.

44 Халий, И. А. Проблема формирования и законодательного регулирования кредитных союзов / И. А. Халий // Вестник Российского университета дружбы народов. - 2008. - № 1. - С. 63-73. - ISSN 0245-2583

45 Худякова, Е.В. Сельская кредитная кооперация: учеб.пособие / Е.В. Худякова. - М. : МСХА, 2002. - 180 с. - ISBN 6-35789-654-2.

46 Чаянов, А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды / А. В. Чаянов. - М. : Экономика, 1989. - 123 с. - ISBN 1-35458-587-4

47 Шаститко, А.Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. - М. : ТЕИС, 1998. - 165с. - ISBN 4-21178-365-4.

48 Шик, О. Самоуправление / О. Шик // Российский экономический журнал. - 1990. - №7.- С. 20.- ISSN 2145-3443.

49 Экономическая энциклопедия. Политэкономический словарь: в 4 т. / гл. ред. А. М. Румянцев. - М. :Советская энциклопедия, 1980. – Т. 3. - 672 с. - ISBN 4-81475-564-9.

50 Янбых, Р.Г. Правовые основы деятельности сельских кредитных кооперативов / Р.Г. Янбых // Сельский кредит. - 1998. - № 8. - С. 14-15. - ISSN 2554-1477.

## Приложение А (рекомендуемое)

### Различные трактовки понятия «кооперация»

Таблица А.1 – Теоретические подходы к определению понятия «кооператив»

В. А. Тихонов	«Кооперация: за и против»	Рассматривал кооперацию как форму предпринимательской деятельности, а кооперативы - как объединения предпринимателей
А. П. Макаренко	«Теория и история кооперативного движения»	Кооператив - это добровольное объединение физических лиц для улучшения своего обслуживания, материального и социального положения. Кооперация- это совокупность кооперативов, действующих в разных сферах экономики
Ш. Жид	«О кооперации. Будущее кооперации. О тех преобразованиях, которые кооперация призвана внести в экономические отношения»	Кооператив - это форма сотрудничества при которой появляется возможность разрешить противоречие труда и капитала и изменить существующий экономический режим путем передачи прав собственности на орудия производства, а вместе с тем и экономического преобладания из рук производителей, обладавших ими до сих пор, в руки потребителей.
М. И. Туган-Барановский	«Сельскохозяйственная кооперация»	Кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких, добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, а увеличение, благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов своих членов или уменьшение расходов этих членов на их потребительские нужды
О. Шик	«Самоуправление»	Кооператив - это компания, капитал которой может быть разделен между ее членами.
Я. Ванек	«Общая теория труда, управляемые страны с рыночной экономикой»	Кооператив - это управляемая трудом фирма.
М. Олсон	«Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп»	Кооператив - организация, коллективное действие, существующее для продвижения интересов своих членов.



## Приложение Б (обязательное)

### Классификационная таблица видов кооперации

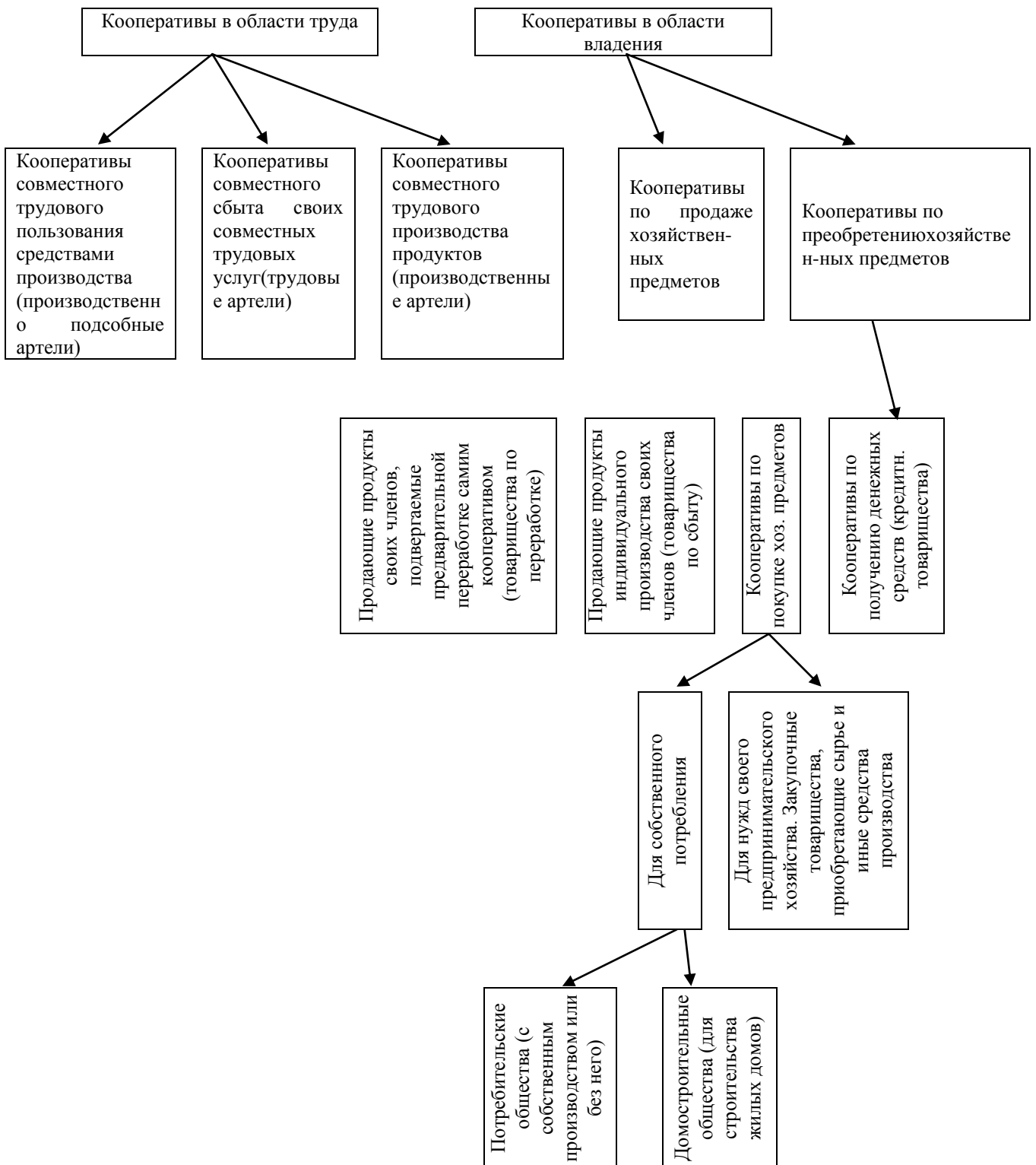


Рисунок Б.1 – Классификация видов кооперации (по М. Туган - Барановскому)

# Приложение В (обязательное)

## Типы кооперации в современной России

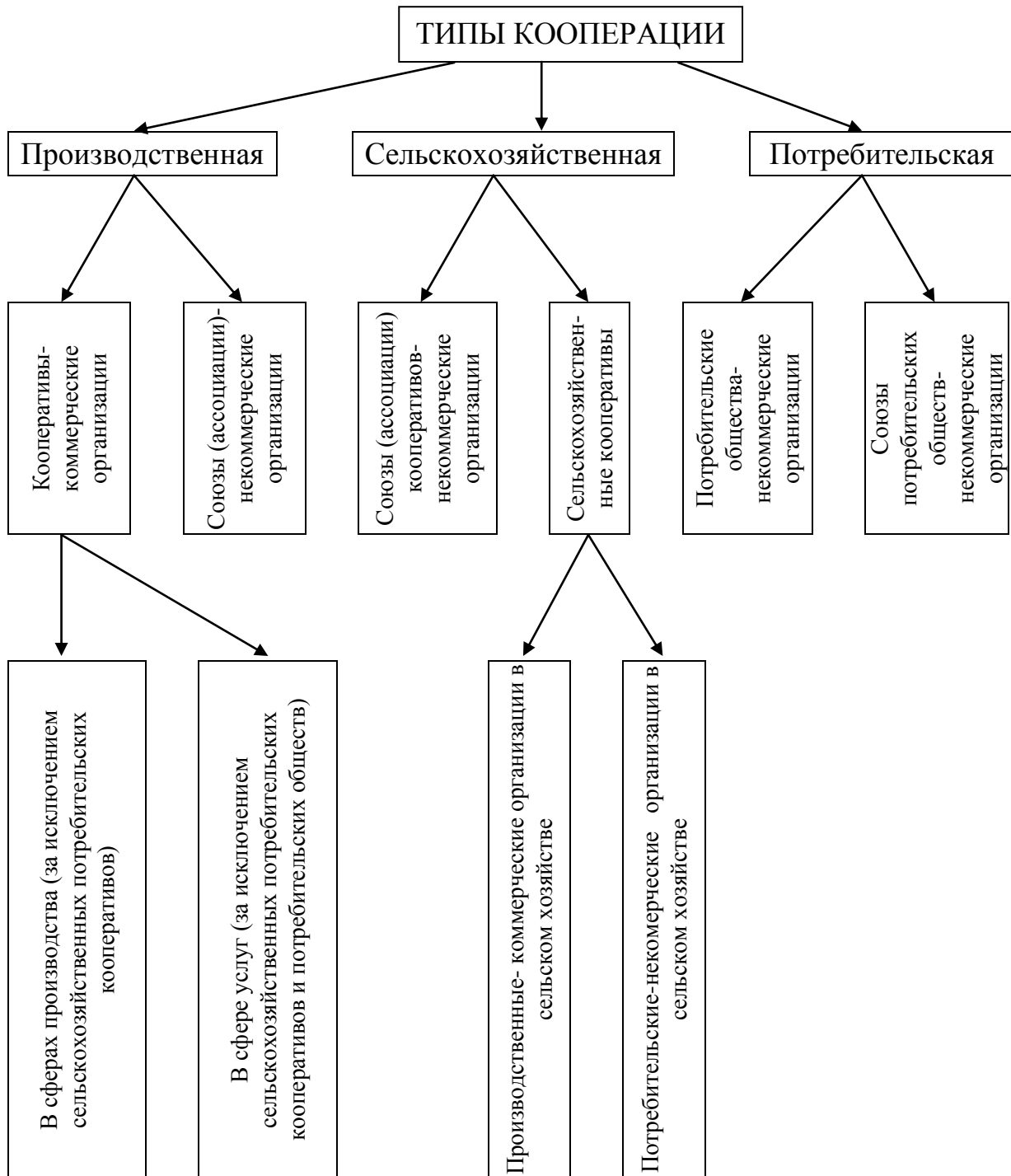


Рисунок В.1 - Основные типы кооперации в современной России

## Приложение Г (обязательное)

### Количественное и процентное соотношение кредитных союзов среди исследованных Федеральных округов России

Таблица Г.1 - Удельный вес кредитных кооперативов среди исследованных федеральных округов России

Федеральный округ	Годы					2010 г. в % к 2006 г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Российская Федерация	1419	2506	3246	3586	3622	265,1
Центральный Федеральный округ	92	354	530	514	518	563,2
Северо-Западный Федеральный округ	60	114	134	130	126	210
Южный Федеральный округ	296	594	744	818	854	288,5
Приволжский Федеральный округ	208	632	744	880	886	425,9
Уральский Федеральный округ	52	98	120	146	126	242,3
Сибирский Федеральный округ	194	460	540	570	584	301
Дальневосточный Федеральный округ	44	266	434	256	528	1200

## Приложение Д (обязательное)

### Соотношение кредитных союзов в России

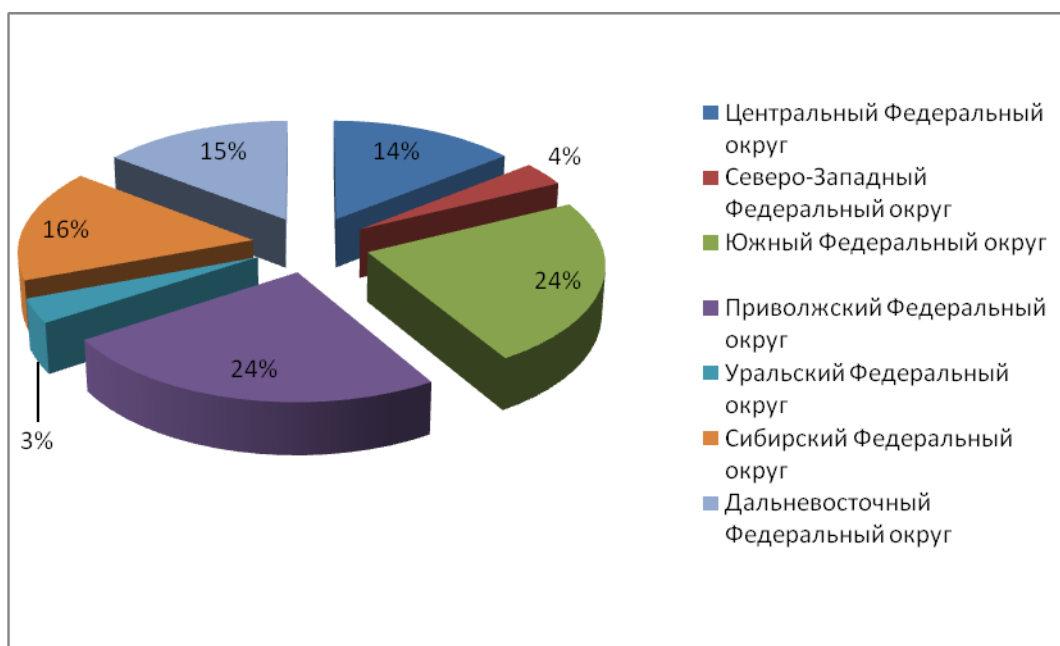


Рисунок Д.1 - Удельный вес кредитных союзов Приволжского Федерального округа среди исследованных Федеральных округов России

## Приложение Е (обязательное)

### Собственные средства кредитных кооперативов



Рисунок Е.1 - Динамика собственных средств кредитных союзов РФ за 2005-2010 гг., млн. рублей.

## ПриложениеЖ (обязательное)

### Кредитные союзы и другие финансовые организации

Таблица Ж. 1 - Особенности и преимущества кредитных союзов по сравнению с другими формами кооперации и финансовыми организациями

Организации	Банки и кредитные организации	Финансовые "пирамиды"	Паевые инвестиционные фонды (ПИФы)	Касса взаимопомощи	Общество взаимного кредита	Кредитный союз
Правовой статус	Коммерческая организация	Коммерческая организация	Имущественный комплекс без статуса юридического лица	Не имеет статуса юридического лица	Некоммерческая организация	Некоммерческая организация
Круг обслуживаемых лиц	Не ограничен (работает на открытом финансовом рынке)	Не ограничен, тенденция к постоянному расширению	Не ограничен (работает на открытом финансовом рынке)	Только участники кассы - как правило, работники одного трудового коллектива	Только члены общества - субъекты малого предпринимательства	Только члены союза - физические лица, объединенные по принципу социальной общности
Соотношение клиент-собственник - менеджер	Круг клиентов, менеджеров и собственников не совпадает	Круг клиентов, менеджеров и собственников не совпадает	Клиенты ПИФа - его собственники; менеджер осуществляет управляющую компания	Круг клиентов и собственников совпадает. Управление осуществляет сама касса под контролем профкома и от его лица	Круг клиентов и собственников совпадает. Менеджмент осуществляется самими членами или управляющей компанией	Круг клиентов и собственников совпадает. Менеджмент осуществляется или самими членами, или под их непосредственным контролем

Продолжение таблицы Ж. 1

Организации	Банки и кредитные организации	Финансовые "пирамиды"	Паевые инвестиционные фонды (ПИФы)	Касса взаимопомощи	Общество взаимного кредита	Кредитный союз
Виды деятельности	Банковские операции и иные финансовые услуги клиентам	Перераспределение средств среди участников без инвестирования этих средств	Продажа инвестиционных паев, передача собранных средств в управление кредитной организации, выкуп инвестиционных паев у инвестора	Предоставление средств участникам кассы, собранные средства хранятся в банке на счету профсоюзной организации	Предоставление финансовой помощи участникам общества, собранные средства хранятся в банке, могут быть переданы в управление кредитной организации	Эффективное сбережение собранных членами союза средств путем выдачи займов на взаимной основе членам союза и размещение оставшихся после выдачи займов денег в высоконадежные активы
Условия предоставления денег	Договор (как правило, договор кредита)	Условия сформулированы в уставе, договоре, но по сути деньги предоставляются не всем и не на равных условиях, выигрывают те, кто стоял у "вершины" пирамиды	Займы не выдаются. Инвестиционный пай может быть выкуплен фондом обратно за деньги	Деньги предоставляются по обращению в кассу или в порядке установленной участниками кассы очередности	Деньги предоставляются в порядке, предусмотренном уставом, если самим уставом не предусматривается заключение договора займа	Деньги предоставляются в порядке, предусмотренном уставом (по решению органов кредитного союза на основании заявления пайщика), если самим уставом не предусматривается заключение договора займа