

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ МИРА

ТОМ 5

В ПЯТИ ТОМАХ

РЕФОРМЫ 90-Х ГОДОВ XX ВЕКА
В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ.
ОПЫТ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ XX ВЕКА.

ОЧЕРК ФИЛОСОФИИ ЭКОНОМИКИ
ОТ АНТИЧНОСТИ ДО
ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА.

ВЕЛИКИЙ РУССКИЙ ЭКОНОМИСТ
ВАСИЛИЙ ЛЕОНТЬЕВ.

НА ПУТИ К ЦИФРОВОЙ
ЭКОНОМИКЕ.

В ПОИСКАХ СЕКРЕТОВ
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.



Экономическая история мира в 5 томах

Коллектив авторов

**Экономическая история мира.
Том 5. Реформы 90-х годов
XX века в странах Восточной
Европы. Опыт мирового
кооперативного движения**

«Алетейя»

2018

УДК 338(091)+330.8
ББК 63.3(0)-2+65.02

Коллектив авторов

Экономическая история мира. Том 5. Реформы 90-х годов
XX века в странах Восточной Европы. Опыт мирового
кооперативного движения / Коллектив авторов — «Алетейя»,
2018 — (Экономическая история мира в 5 томах)

ISBN 978-5-907030-29-9

Издание впервые объединяет историю развития мирового хозяйства и историю экономической мысли, включая философские концепции классиков экономической науки и экономические взгляды знаменитых философов. Будет незаменимо при подготовке к экзаменам кандидатского минимума по истории и философии экономики.

УДК 338(091)+330.8
ББК 63.3(0)-2+65.02

ISBN 978-5-907030-29-9

© Коллектив авторов, 2018
© Алетейя, 2018

Содержание

1. Очерк реформ 90-х гг. XX в. в странах Восточной Европы	6
2. Опыт мирового кооперативного движения	11
3. Экономическая мысль XX века	33
3.1. Экономические взгляды Й. Шумпетера	33
3.2. Теория монополистической конкуренции З. Чемберлина	38
3.3. Теория несовершенной конкуренции ДЖ. Робинсон	41
3.4. Теория благосостояния В. Парето. «Оптимум по Парето»	43
3.5. А. Пигу и идея социализации рыночной экономики	46
Конец ознакомительного фрагмента.	47

**Экономическая история мира в 5 т.
Т. 5. Реформы 90-х годов XX века в
странах Восточной Европы. Опыт
мирового кооперативного движения
Под общей редакцией заслуженного
деятеля науки Российской Федерации,
доктора экономических наук,
профессора М.В. Конотопова**

Редакционный совет:

М.В. Конотов, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (председатель),

О.Т. Богомолов, акад. РАН,

Ю.Ф. Воробьев, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ,

Б.В. Гусев, член-корр. РАН, засл. деят. науки РФ,

В.Г. Егоров, д.и.н., д.э.н., профессор (зам председателя),

Б.Е. Ланин, д.э.н., проф.,

В.А. Мартынов, акад. РАН,

П.П. Пилипенко, д.э.н., проф.,

М.А. Сокольников (ответственный секретарь),

С.И. Сметанин, д.и.н., проф., засл. деят. науки РФ,

Ю.А. Сулимов, к.э.н., доц. (зам. председателя),

В.П. Федоров, член-корр. РАН,

Н.П. Шмелев, акад. РАН

3-е издание, дополненное и доработанное

Авторский коллектив:

И. И. Агапова, к. э.н., проф. (3), Д. А. Динец, к. э.н., доц. (11.2), В. Г. Егоров, д. и.н., д. э.н., проф. (2), О. А. Зозуля, к. и.н., доц. (2), М. В. Конотов, д. э.н., проф., засл. деят. науки РФ (11.3, 11.5), Б. Е. Ланин, д. э.н., проф. (9), Н. В. Миляков, д. э.н., проф. (10), Н. А. Новицкий, д. э.н., проф. (11.4), М. А. Сокольников (5, 11.1, 11.2), С. И. Сметанин, д. и.н., проф., засл. деят. науки РФ (1), А. В. Тебекин, д. т. н., д. э.н., проф. (8), В. Г. Шуметов, д. э.н., проф. (6), Н. С. Шухов, д. э.н., проф. (7), Н. З. Ярошук, к. ф.н., проф. (4)

1. Очерк реформ 90-х гг. XX в. в странах Восточной Европы

Строительство социалистической экономики зашло в тупик. В 1991 г. СЭВ прекратил существование, но экономические реформы начались уже в конце 80-х гг. Основным направлением этих преобразований, как и в СССР, стал переход от административной системы управления хозяйством к рыночным отношениям, от государственного к частному предпринимательству.

Первоначально казалось, что достаточно будет ликвидировать административную систему управления хозяйством, отменить вмешательство государства в экономику, чтобы законы рынка сами привели к экономической гармонии. Возобладал «рыночный фундаментализм», согласно которому всякое вмешательство государства в экономическую жизнь считалось пороком. Не учитывалось, что экономика передовых индустриальных стран конца XX в. существенно отличалась от хозяйства этих стран в период промышленного переворота. В те времена законы рынка были действительно достаточными, чтобы обеспечить экономический рост, но с тех пор роль государства в экономике существенно возросла. Именно государство устанавливает теперь «правила игры», определяя границы предпринимательской деятельности. Согласно утверждениям ведущих экономистов Запада, без планирования не может быть современной экономики. Поэтому надо было не ликвидировать планирование, а изменять его формы и методы. Вывод государства из экономической сферы оказался одной из ловушек, подстерегавших реформаторов.

Второй ловушкой стало слепое копирование опыта передовых индустриальных стран. Не говоря уже о существенной разнице в уровнях экономического развития, законы этих стран имеют свои исторические корни, связаны с определенными культурными традициями, поэтому далеко не всегда применимы для стран с переходной экономикой. К тому же в странах Запада вообще не стояла задача «разгосударствления» экономики.

В соответствии с воззрениями сторонников «рыночного фундаментализма» преобразования начались с *либерализации*, т. е. с ликвидации централизованного планирования, отказа от установления государственных цен, снятия ограничений на частное предпринимательство.

В результате этих действий исчез товарный дефицит – резко возросли количество и ассортимент товаров. Стал быстро развиваться мелкий бизнес, особенно в сфере торговли и обслуживания. В Польше, например, основной объем розничной торговли переместился из государственных магазинов в небольшие торговые точки.

Но «отпустить» цены значило ликвидировать государственные дотации на предметы массового спроса, продукты питания и услуги (жилье, общественный транспорт). В конце 80-х гг. в Польше, например, потребители оплачивали лишь 1/5 себестоимости молока, центрального отопления и государственного жилья. Дотации на продукты в странах Восточной Европы составляли 5 % ВВП (для сравнения: в СССР – 12 %). Доходы граждан в странах СЭВ были значительно ниже, чем в передовых индустриальных странах, но питались они не хуже. Либерализация вызвала резкое повышение цен и падение материального уровня жизни. Это получило название «шоковой терапии». Термин «шоковая терапия» обычно применяется к Польше, но в действительности этот процесс происходил и в других странах. Так, в Болгарии потребительские цены в 1996 г. выросли настолько, что 80 % населения оказалось за чертой бедности.

Между тем государственные дотации не были присущи одной только социалистической системе. В передовых индустриальных странах государство принимает на себя значительную часть расходов по содержанию здравоохранения, образования, железных дорог и некоторых отраслей промышленности.

Вторым направлением преобразований стала *приватизация*. В середине 80-х гг. доля государственного сектора в общем объеме промышленного производства составляла от 82 % в Польше до 97 % в Чехословакии, тогда как в странах Запада государственный сектор давал лишь 10 % ВВП. Попытки приспособить государственные предприятия к рыночным отношениям, которые предпринимались в странах СЭВ до 1990 г., оказались столь же неудачными, как и в СССР. Чтобы восстановить экономическую заинтересованность предприятий, возродить конкуренцию, было необходимо передать их в частные руки.

Сравнительно легко и быстро оказалось возможным приватизировать мелкие предприятия, особенно в сфере торговли и услуг. Они просто выкупались в рассрочку руководством и членами трудовых коллективов этих предприятий, иногда через аукционы.

Гораздо сложнее оказалось приватизировать крупную промышленность. В Польше, первой начавшей приватизацию, за 1990–1996 гг. было передано в частные руки лишь 250 предприятий. В 1996 г. частный сектор в Болгарии составил 40 %, в Польше – 56 %, в Румынии – 35 %.

Необходимым предварительным условием приватизации крупной промышленности было ее акционирование: трудно представить человека достаточно богатого, чтобы он мог купить индустриальный гигант. Его приходилось делить на части, чтобы сделать доступным для покупателей.

Но и скупить акции предприятий огромного государственного сектора граждане этих стран не могли: у них не было достаточных капиталов. Поэтому главной формой приватизации стали *ваучеры*. Все граждане страны получали ваучеры (боны, сертификаты), дававшие право на долю государственной собственности. Ваучеры можно было обменять на акции предприятий или приватизационных фондов, а в отдельных случаях продать.

По представлениям реформаторов, ваучерная приватизация должна была пройти очень быстро: за один прием государственная собственность или значительная ее часть переходила в частные руки. Она была и очень демократичной, вовлекая широкие слои населения, вызывая их заинтересованность в реформах. Она была и очень справедливой: государственное имущество было разделено поровну.

Решающим недостатком ваучерной приватизации было ее главное достоинство – бесплатность. Она не давала капиталов для инвестиций, реструктуризации, технической модернизации.

Значительная часть ваучеров была вложена в повсеместно организованные приватизационные фонды. Например, в Чехии 10 фондов собрали 40 % ваучеров. Приватизационные фонды, в сущности, были холдингами: собранные ваучеры они вкладывали в акции промышленных компаний, становясь, таким образом, их собственниками. Вклад гражданина делился между несколькими предприятиями, что должно было увеличивать их надежность. Естественно, приватизационные фонды оказались в руках «новых» дельцов, обычно близких к правительственным кругам.

Одновременно с ваучерной шла «спонтанная» приватизация, при которой акции предприятия (обычно рентабельного) распределялись среди его руководителей и работников. Так приватизировались не только мелкие предприятия, о чем было сказано выше, но и довольно крупные. При этом руководители предприятия, в основном из состава прежней номенклатуры, становились практически его хозяевами.

Еще одним видом приватизации стала продажа предприятий с аукционов. Эта форма стала преобладающей к концу 90-х гг. Так как крупных капиталов не было, число участников аукционов было весьма ограниченным: покупателями становились представители номенклатуры и дельцы черного рынка. Естественно, предприятия продавались по крайне низкой цене.

Были и другие трудности. Как следовало оценивать убыточные предприятия? Новые владельцы должны были покрывать эти убытки. В состав стоимости предприятий входили социальные объекты: детские сады, поликлиники и т. п. Что надо было делать с ними?

Приватизация проводилась и в сельском хозяйстве. В социалистических государствах подавляющая часть сельскохозяйственных угодий принадлежала государственным хозяйствам и производственным кооперативам, подобным советским колхозам. Исключением была Польша, где 77 % угодий принадлежало частным собственникам. Теперь часть этих земель была разделена между сельскими хозяевами, а часть кооперативов была преобразована на подлинно кооперативных принципах. К середине 90-х гг. доля угодий в собственности частных хозяев в Румынии увеличилась с 25 до 51 %, в Венгрии – с 6 до 38 %, но в Болгарии и в 1995 г. частным хозяевам принадлежало только 19 % земли, а в Словакии – 13 %. В ходе аграрной реформы возникло много мелких экономически неэффективных хозяйств, что давало стимул для их кооперирования на основе подлинных экономических интересов.

Третьим направлением преобразований стала *реструктуризация* промышленности, т. е. перестройка ее структуры применительно к рынку. Подчеркивается, что реструктуризация должна проводиться одновременно, а по возможности и до приватизации. По примеру социалистической индустриализации в СССР в новых социалистических странах строились гиганты тяжелой промышленности, такие как «Новая Гута» в Польше или металлургический комбинат «Галаца» в Румынии. Экономическая эффективность таких предприятий отходила на задний план перед политическими амбициями.

В замкнутом рынке СЭВа производилась продукция, которая оказывалась неконкурентоспособной за рамками этого рынка. Теперь надо было одни предприятия закрывать, другие модернизировать. По расчетам Всемирного банка, для такой перестройки требуется в течение 10–15 лет ежегодно вкладывать средства, превышающие и запасы ресурсов, и производственные мощности.

Но реструктуризацию замедляет не только недостаток средств. Власти не могут ликвидировать убыточные гиганты тяжелой промышленности, потому что они кормят целые города (например, металлургический комбинат в Галаце).

Основным торговым партнером стран Восточной Европы до 1990 г. был Советский Союз. Теперь больше половины торгового оборота этих стран приходится на страны Европейского Союза, а на долю России – лишь 8–10 % (но 1/3 экспорта нашего газа и 1/4 экспорта нефти по-прежнему направляются сюда). Но Западу требуются не те товары, которые можно было бы сбывать в СССР. Переориентация торговли резко ухудшает структуру экспорта. Страны Запада покупают лишь продукты сельского хозяйства, сырье, черные металлы и некоторые потребительские товары. Лишь Польше и Венгрии удастся продавать на Запад отдельные машины. Все это увеличивает необходимость реструктуризации, а следовательно, и капиталовложений. Помощь в этом ожидается от Запада. Но Запад не спешит вкладывать сюда свои капиталы. Приток иностранных инвестиций за 1989–1997 гг. составил 40 млрд долларов, но в основном в Венгрию, Чехию и Польшу, т. е. страны с относительно высоким уровнем развития.

Важной составной частью перестройки экономики является и *институциональная реформа* – реорганизация государственного аппарата по управлению хозяйством. Если прежде государство непосредственно управляло подавляющей частью хозяйства страны, выступая как собственник этого хозяйства, то теперь его функции сокращались и качественно изменялись. Содержание большей части хозяйства передавалось в ведение частного капитала, но в руках государства оставалась инфраструктура, национальная оборона, что также требовало больших государственных средств.

В первую очередь были распущены плановые органы, но вместо них надо было создать новые институты, приспособленные к рыночным отношениям. Надо было разработать основы рыночного законодательства, законы о собственности, о контрактах, о банкротстве, разрабо-

тать новую систему налогов. Прежде налоги не играли самостоятельной роли. Налог на добавленную стоимость, подоходный – не имели смысла, пока цены и ставки заработной платы устанавливались государством.

В новых условиях требовалось не устранение государства из экономической жизни, а изменение и усложнение его функций, не отказ от планирования, а переход к экономическим методам планирования.

Всю систему экономических регуляторов надо было строить заново, начиная с азов, и это оказалось наиболее трудной задачей. Ведь у руководства хозяйством оставались преимущественно прежние люди, с прежними стереотипами. Поэтому в экономических обзорах этой группы стран постоянно встречается лейтмотив: процесс идет медленно, потому что еще не разработаны новые «правила игры».

Перестройка экономики, как правило, сопровождается *экономическим спадом*: сначала разрушается старое, а затем постепенно осваивается новое. В начале 90-х гг. производство в странах Восточной Европы сократилось на 20–25 %.

Если принять уровень ВВП в 1989 г. за 100 %, то в 1999 г. он составлял в Польше 121,6 %, в Словакии – 101,5 %, в Венгрии – 99,2 %, в Чехии – 94,7 %, в Румынии – 73 %, в Болгарии – 66,8 %.

Рассматривая эти цифры, мы должны учитывать, что это не был застой или спад длиной в 10 лет. Спад был в начале 90-х гг., когда реформы начинались, затем он сменился медленным ростом.

При анализе этих цифр мы должны принимать во внимание и то, что в них не включена «неформальная» экономика, т. е. та часть хозяйства, которая не учитывается официальной статистикой, не регистрируется в государственных органах и с которой не поступают налоги. Как мы знаем на отечественных примерах, именно эта сфера хозяйства особенно оживляется в период экономической перестройки.

Неизбежность спада при экономической перестройке учитывалась реформаторами, но не предполагалось, что он будет продолжаться больше 2–3 лет. Однако в некоторых странах он не прекратился и к середине 90-х гг.

В среднем по странам Восточной Европы к концу 90-х гг. дореформенный уровень ВВП был восстановлен, но если, как видно из приведенных цифр, экономика Польши за 10 лет сделала шаг вперед, а в Чехии, Словакии, Венгрии был восстановлен уровень 1989 г., то производство Болгарии и Румынии еще не достигло этого уровня.

В первую очередь это было связано с общим уровнем экономического развития. ВВП на душу населения в 1999 г. в Чехии, Словакии, Венгрии и Польше составлял 7–9 тыс. долларов в год, а в Болгарии и Румынии – 3–3,7 тыс. долларов, т. е. в 2–2,5 раза меньше.

Бедность тормозила и ход преобразований. Когда спад затягивался, правительства, чтобы остановить дальнейшее падение уровня жизни, пытались сохранить контроль над производством и дотации. На смену сторонникам «рыночного фундаментализма» и шоковой терапии к власти приходили политики, склонные затормозить ход реформ, сохранить часть социалистических порядков. В Болгарии и Румынии в 1995–1996 гг. процесс приватизации был приостановлен.

Такая двойственная политика усиливала хаос, открывала свободу действий близким к правительству дельцам. Усиливалась коррупция со всеми ее негативными последствиями.

Дополнительные трудности возникали в результате национальных конфликтов. В результате ослабления централизующей роли государства верх брали региональные группировки.

Если распад Чехословакии произошел в мирных, цивилизованных формах, то распад Югославии подорвал хозяйство страны.

И все же в целом перспективы хозяйственного развития стран Восточной Европы благоприятны. Самый трудный участок на пути преобразований, когда реформаторы ударялись в

крайности, когда приватизация сопровождалась расхищением национального богатства, когда усиливался экономический хаос, уже пройден, и даже началось поступательное движение. Возврата к прошлому нет. Начинается этап стабилизации экономики на новом пути.

2. Опыт мирового кооперативного движения

Более двух сотен лет назад феномен кооперации стал предметом теоретического построения (концепта) классиков утопического социализма и в практическом отношении занял свою (конкретно локализованную) нишу на пересечении социального, экономического и культурного сегментов общественной жизни. На начальном этапе становления кооперации, а точнее кооперативного движения – в эпоху промышленной революции и перехода к массовому производству, – кооперативная идея находила своих сторонников прежде всего в среде широких слоев общества с низким и средним уровнем доходов. По определению известного отечественного историка Л. Е. Файна, термин «кооперация» вошел в обиход для обозначения «специфической формы общественно-экономической организации потребителей и мелких товаропроизводителей в условиях преобладания капиталистического типа товарно-денежных отношений в целях совместной защиты своих экономических интересов как потребителей и производителей от господствовавших на рынке крупных собственников, выживания в жестких условиях конкурентной борьбы на рынке, сохранения и упрочения своего социального статуса»¹.

Кооперация как форма совместного ведения дел людьми возникла давно, как и сама цивилизация, что нашло отражение в широком толкование переводимого с латыни термина «сооперативо»² и сформировало традицию его употребления. Во-первых, он понимается в широком смысле как сотрудничество людей, организаций и государств для достижения общих целей и реализации общих интересов, во-вторых, в более узком значении, как особые социальные и экономические отношения, возникающие в ходе совместной деятельности людей, основанные на равноправии, коллективизме, взаимопомощи и взаимной выгоде. Современный исследователь теории и практики российской кооперации В. Г. Егоров отмечает, что «в узком смысле кооперация рассматривается как самостоятельный общественно-экономический уклад, основанный на коллективном владении мелкими товаропроизводителями средствами производства и совместной хозяйственной деятельности»³. Кроме того, этот термин обозначает две специфические организационные формы, функционирующие в рамках рыночной экономики: кооперативы и их объединения.

Многообразие исторически сложившихся в разных странах названий кооперативов (ассоциации, общества, артели, товарищества и т. д.) не меняет сущность их двойственной природы. Они функционируют как хозяйственные организации, которые интегрировали два разноориентированных элемента: одновременно являясь и ассоциацией граждан, и их общим предприятием. Как хозяйственное предприятие, они должны были быть прибыльными в условиях рыночной экономики. Однако получение прибыли не есть самоцель кооперативных организаций, поскольку они создаются для удовлетворения не только материальных, но и социально-культурных потребностей своих членов. Отсюда вытекает принципиальное отличие кооперативов от акционерных обществ, поскольку распределение прибыли в кооперативных организациях распределяется не в соответствии с вложенным капиталом, а пропорционально участию членов в операциях данного кооператива (выполнения работ, сбыт, закупка и проч.)⁴.

О двойственности целей кооперативов на конгрессе Международного кооперативного альянса в 1980 г. говорил канадский кооператор А. Ф. Лейдлоу. Отличие кооперативов от других видов экономических организаций состоит в том, что их хозяйственная деятельность

¹ Файн Л. Е. Отечественная кооперация: исторический опыт. Иваново, 1994. С. 3.

² Со-оперативо – сотрудничество (лат.).

³ Егоров В. Г. Кооперация в современной России. СПб.: Алетейя, 2013. С.58.

⁴ Билюмович А. Д. Место кооперативов в ряду других хозяйственных образований // Записки Русского института сельскохозяйственной кооперации в Праге. Кн. 5. Прага, 1927.

подчинена этическим идеям. На Западе, отмечал Лейдлоу, четко обозначились два разных подхода к кооперативам. Первый концентрирует внимание на хозяйственной составляющей кооперации, и тогда речь идет о необходимости успешно конкурировать с капиталистическими предприятиями (что часто представляется трудновыполнимым). Второй подход игнорирует капиталистическую рыночную систему и стремится вместо получения прибыли и победы над конкурентами осуществлять социальные цели. Ни та, ни другая точка зрения не может рассматриваться как оптимальная, ибо реальность существования кооперативов связана с «необходимостью сочетания хозяйственной и социальной деятельности, экономической целесообразности и идеалов, менеджеров прагматиков и выборных лиц»⁵.

В Декларации о кооперативной идентичности, принятой XXXI конгрессом Международного кооперативного альянса в 1995 г. в Манчестере, кооперация определяется как совокупность организационно оформленных добровольных объединений взаимопомощи граждан для достижения общих целей в различных областях хозяйственной деятельности. На конгрессе были приняты документы, которые более четко сформулировали понятие кооператива как автономной организации людей, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих общественно-экономических, социальных и культурных потребностей с помощью находящегося в совместном владении и демократически управляемого предприятия.

История движения свидетельствует, что кооперативы всегда были востребованы в период быстрых общественных перемен. «Представляется очень вероятным, что именно скоротечные социально-экономические изменения, – отмечает экономист А. В. Соболев в работе о развитии кооперативных идей в русском зарубежье, – в частности в периоды кризисов, создают те предпосылки, которые необходимы кооперативам для их появления и развития»⁶.

О роли и важности кооперативов в современном обществе в условиях глобального финансового и экономического кризиса говорится в докладе, подготовленном для конференции «Развитие кооперативов для обеспечения благосостояния всего мира», которая была организована Исследовательским институтом кооперативных и социальных предприятий «Euricse», совместно с Международным кооперативным альянсом (ICA) в Венеции в 2012 г.

«В большинстве стран, – подчеркивается в первой части доклада, – предприятия кооперативной формы собственности менее болезненно пережили кризис, чем предприятия, принадлежащие инвесторам. Такая способность кооперативов быстро приспосабливаться к меняющимся условиям вывела их на новый уровень признания. И политики, и общественные деятели теперь пытаются понять, какую роль могут сыграть кооперативные предприятия в урегулировании негативных последствий глобального кризиса и реформировании системы, создавшей такую ситуацию. Внимание, которое с недавнего времени уделяется социальными сетями, средствами массовой информации и международными организациями теме кооперативов и аналогичных организаций и отражает ту растущую заинтересованность к таким предприятиям»⁷. И «тем не менее, – продолжают авторы доклада, – несмотря на их важность, кооперативы все еще не получили должного признания. Основной причиной такого отношения является конформизм в трактовании поведения экономики, непринятие растущей неспособности классической экономической теории объяснить основные события, влияющие на современное общество. С середины 70-х годов, особенно после падения социалистического режима, свое распространение получило такое сильное течение... как «рыночный фундаментализм», который глубоко повлиял на экономическую политику по всему миру... Основным условием такого подхода являлось принятие приватизационной политики с целью создания пространства и игнорирования не ориентированных на получение прибыли предпринима-

⁵ См.: Сахарова Д. Б., Котов И. С. История и теория кооперативного движения. Минск. 2009. С. 20.

⁶ Соболев А. В. Кооперация: экономические исследования в русском зарубежье. М., 2015. С. 42.

⁷ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

тельских форм. Вследствие таких действий, кооперативы рассматривались как частные случаи, исключения или как организации переходной формы, которые должны были исчезнуть в результате завершения деятельности определенного рынка»⁸.

Анализ генезиса международной кооперации в разнообразии ее видов и форм, ее сущности и социальных функций позволяет преодолеть противоречия, связанные с отношением современного экономического мейнстрима к кооперативам как к некому маргинальному явлению глобализирующегося мира, как переходной форме к обычной предпринимательской компании и увидеть специфику кооперации как фактора, сохраняющего свое значение в пределах различных социальных систем.

Ретроспекция кооперативного движения является важным шагом на пути теоретического осмысления природы и поведения этого сложного дуалистического по своей природе явления, сохраняющего жизнеспособность и жизнестойкость в постиндустриальном обществе.

Родиной международного кооперативного движения по праву считается Западная Европа, где в конце XVIII – первой половине XIX в. в эпоху промышленных революций сложились экономические, социальные, юридические и идеологические предпосылки формирования различного вида кооперативов. В период «первой волны» в XIX в. кооперативного движения в Англии появились первые потребительские общества и жилищные кооперативы; производственные кооперативы создавались во Франции; кредитные и сбытовые кооперативы, социальной базой которых – мелкая буржуазия деревни, ремесленники, торговцы и горожане, стали быстро распространяться по территории Германии.

Первые кооперативные общества, по мнению отечественного экономиста и историка кооперации К. И. Вахитова, стали возникать в условиях функционирования развивающегося рыночного хозяйства как протест против роста и цен и фальсификации продуктов питания в частных лавках, как протест против удорожания арендной платы за жилье, как протест против непомерных ростовщических процентов. Мелкая буржуазия города рассматривала ассоциации как способ сохранения мелкого производства, разоряемого капиталистической фабрикой, а позитивное отношение сельских жителей к кооперации определялось желанием повысить доходность крестьянского хозяйства в условиях рынка⁹. Движение первоначально носило стихийный характер. Повсюду шел поиск различных форм коллективной хозяйственной деятельности. К 80-м годам XIX в. методом проб и ошибок энтузиастами кооперации были выработаны основные организационные и экономические принципы кооперативной деятельности, которые ускорили формирование массового кооперативного движения. Вслед за потребительскими кооперативами стали создаваться сельскохозяйственные, кредитные и производственные ассоциации.

Появление первых кооперативных организаций происходило одновременно с началом формирования научного осмысления сущности кооперации и попыток практической реализации теоретических построений. Современные аналитики отмечают, что исследовательский (когнитивный) потенциал кооперативного движения далеко не исчерпан за более чем двухсотлетнюю историю его теоретического осмысления. Первыми источниками формирующейся кооперативной теории стали кооперативные идеи, высказанные в XVII–XVIII вв. в работах европейских гуманистов Томаса Мора, Томмазо Кампанеллы, Джеральда Уинстэнли и мыслителей рубежа XVIII–XIX вв. – англичанина Роберта Оуэн и француза Шарля Фурье. Различные учения о кооперативном движении и кооперации зарождались как разновидности утопического социализма, став основой теории «кооперативного социализма». Ш. Фурье и Р. Оуэн, выступая критиками капиталистического общества, рассматривали кооперацию как способ

⁸ Там же.

⁹ См.: Вахитов К. И. Кооперация. Теория, история и практика: Избранные изречения факты, материалы, комментарии. М.: ИТК «Дашков и Ко», 2012.

борьбы с безработицей, нищетой, воспитания чувства коллективизма, как путь преобразования капиталистического общества через создание самоуправляющихся общин. Исследователь кооперации В. Г. Егоров пишет: «Кооперативная теория и идеология, и само движение за развитие кооперации возникло в конце XVIII–XIX в. не как антологическое отражение общественно-экономической реальности, а как политизированная реакция противников капиталистического общества и пауперизации значительной части населения»¹⁰.

Значительный вклад в обоснование кооперативных идей внесли теоретики и практики кооперации В. Кинг, Л. Блан, Э. Пфейфер, Г. Шульце-Делич, Ф. Райффайзен, Ф. Бюше, Дж. С. Милль и др. Российский историк кооперации А. П. Корелин отмечал: «Творцы и пропагандисты этой идеи руководствовались самыми различными целями – от филантропического побуждения оказания помощи малообеспеченным слоям населения, до стремления к установлению социального мира в утверждавшемся буржуазном обществе. Методологической основой служила рационалистическая философия либерализма»¹¹. В XIX в. стали складываться основные концепции кооперации. Идеи «кооперативного социализма» развили Р. Оуэн, А. Сен-Симон, Ш. Фурье, Л. Блана, Ф. Бюше. Поскольку справедливое общество несовместимо, по мнению представителей данного направления, с частной собственностью и товарно-денежными отношениями, то кооперативам как хозяйственным образованиям, находящимся в коллективной собственности пайщиков и строящимся на принципах равенства, солидарности, взаимопомощи и справедливости, принадлежит будущее.

В США идеи социального реформизма поддерживал один из первых американских теоретиков У. Кинг, который основал в 1827 г. кооперативное общество в Брайтоне и сформулировал на страницах журнала «Кооператор» ряд положений в рамках теории «кооперативного социализма»¹².

У. Кинг и его сторонники развивали идеи замены капитализма новым общественным строем, основанным на гармонии интересов и сотрудничестве всех трудящихся. Они считали, что главным средством достижения социальной справедливости должно стать кооперативное движение, развитие которого и приведет к созданию общества с преобладанием кооперативной собственности всех слоев населения – рабочих, служащих, крестьян, ремесленников, мелких торговцев и предпринимателей. При этом обязательным условием преобразования капитализма через кооперацию У. Кинг и его последователи считали классовый мир, отсутствие какого-либо насилия в отношении эксплуататорских классов со стороны пролетариата.

Другим теоретическим направлением социального реформизма стал «кооперативизм», концептуальные построения в рамках которого предполагали создание такой социально-экономической системы, в которой ведущую роль будут играть кооперативные организации при сохранении рыночной среды. Видными сторонниками этого направления стали не только создатели Нимской школы кооператоров, Шарль Жид и Эдуард де Буав, но и русские экономисты и кооператоры, в частности, М. И. Туган-Барановский и В. Ф. Тотомианц. В письме Э. де Буава к В. Ф. Тотомианцу фактически кратко изложено содержание основных идей направления: «Кооперация способна объединить всех людей и все религии. На этом основании давайте не будем вмешивать в кооперацию классовую борьбу. Кооперация способна объединить все классы, не допустив проникновения в свою среду разрушительной ненависти. Кооперация, широко открывая перед всеми свои двери, постепенно устранив в будущем борьбу клас-

¹⁰ Егоров В. Г. Указ соч. С. 104.

¹¹ См.: Корелин А. П. Кооперативное законодательство в России и западный опыт / Отечественная история. 1996. № 2. С. 180

¹² «Кооперативный социализм» это название теории постепенного мирного преобразования общества чисто кооперативными средствами, в частности завоевание кооперацией ведущей роли в экономике, было введено в научный оборот кооперативным деятелем и немецким экономистом Гансом Крюгером в 1904 г. См.: Вахитов К. И. История потребительской кооперации России. Учебник. М., 2010. С. 61.

сов. Невозможно изменить современный социальный строй, сохранив внутренние распри. Вы хорошо понимаете, что для достижения нашей цели необходимо прежде всего воспитать прямых и альтруистических людей. Для лучшего строя нужны лучшие люди»¹³.

Многие идеи блестящего идеолога кооперации, экономиста Ш. Жиды легли в основу созданного в конце XIX в. Международного кооперативного альянса. Будущий экономический строй представлялся Ш. Жиду как множество ассоциаций разных по форме величин, в деятельности которых люди будут принимать непосредственное участие. Согласно представлениям видного сторонника Нимской школы, 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». Переход к «кооперативной республике» Ш. Жид видел в постепенном овладении кооперацией различных отраслей народного хозяйства. «Она (кооперация), – замечал автор «Двенадцати заповедей кооперации», – не ставит своей целью уничтожение частной собственности, но старается сделать ее доступной для всех, если не в форме частной собственности, в прямом смысле этого слова, то в форме соучастия в общей собственности. Посредством производительных товариществ она старается сделать рабочих собственниками мастерских, машин и орудий производства. Посредством строительных товариществ она старается сделать рабочих собственниками домов. Посредством кредитных обществ она стремится превратить их в собственных банкиров. И посредством потребительных обществ она не только делает рабочих собственниками магазинов, но – в конечном счете – и собственниками фабрик, основанных этими магазинами, и ферм, купленных ими для своих нужд»¹⁴. Экономическая идея, заложенная в работах французского профессора, сводилась к развитию потребительских обществ сначала за счет укрепления кооперативных предприятий, затем за счет укрепления оптовых кооперативных предприятий, а затем к расширению их деятельности через собственное промышленное и сельскохозяйственное производство. Источником перехода к многообразию хозяйственной деятельности потребительских сообществ фактически признавалась кооперативная прибыль, создаваемая участием членов кооператива и его хозяйственной деятельности¹⁵.

Наиболее консервативным с точки зрения радикальных проектов социального преобразования общества представлялись идеи, высказываемые сторонниками еще одного идейного направления – «кооперативного капитализма». Это прагматическое направление развитие кооперативной теории рассматривало кооперацию не как способ социального переустройства мира, а как путь обеспечения социального мира в рамках капиталистического общества при сохранении частной собственности и свободы предпринимательства. Один из родоначальников направления был известный американский экономист Дж. Уорбасс, который изложил свои идеи в популярной, неоднократно издававшейся работе «Кооперативная демократия через добровольное объединение потребителей». Уорбасс определил кооператив как добровольную ассоциацию, в которой люди на демократических началах удовлетворяют свои потребности посредством совместной деятельности, а мотивом производства и потребления является получение определенной услуги, а не прибыли. Главное методологическое положение его теории состояло в том, что интересы производителей и потребителей едины, поскольку абсолютное большинство людей являются одновременно и теми и другими. Для достижения реальной справедливости достаточно, чтобы каждый являлся производителем и потребителем в одинаковой мере¹⁶.

¹³ Цит. по: *Тотомиани В. Ф.* Кооперация: История, принципы, форма, значение. Франкфурт-на-Майне, 1961. С. 27, 28.

¹⁴ *Творцы кооперации*: Сб. М., 1991. С. 115–116.

¹⁵ См.: *Максимов С. В.* Развитие внутреннего рынка кооперации. М., 2013. С. 16.

¹⁶ См.: *Сахарова Д. Б., Котов И. С.* Указ. соч. С. 152, 154.

Практическое воплощение идей часто оказывалось утопичным и завершалось неудачей. Распалась колония «Новая гармония» Р. Оуэна в Новом Свете, не удалось организовать производственно-потребительскую коммуну-фаланстер Ш. Фурье. У. Кинг был оригинален как кооператор в теории и неудачлив в практике. Одну из попыток построить экономическую жизнь на кооперативной основе предпринял во Франции идеолог христианского социализма врач, католик и автор философских сочинений Филипп Бюше. Он впервые определил производственную ассоциацию как средство обеспечения рабочих орудиями производства, для удержания которых он предложил отчислять 20 % прибылей ассоциации в «неразделимый и неотчуждаемый фонд с последующей возможностью приобретения на аккумулированные средства дорогостоящего оборудования и расширение дела»¹⁷.

Влияние Бюше сказалось в начале 1830-х годов во Франции на движении по созданию производственных ассоциаций столяров, рабочих-ювелиров и каменотесов¹⁸. Идеи христианского социализма нашли поддержку среди честных и бескорыстных людей Англии и Франции, они ссужали деньги для открытия кооперативных мастерских, помогали в организации, но каждый раз дело кончалось закрытием мастерских и потерей денег. Ученик и последователь Р. Оуэна Д. Халиок, обращая внимание на то, что идеологические и организационные принципы рабочей кооперации были внесены извне, а не выработаны самостоятельно представителями самого пролетариата, отмечал: «Во многих случаях сочувствие тяжелому положению народа (у Оуэна – симпатия, соединенная с осуждением разрушительной и озлобленной конкуренции), было вдохновляющим источником социальных схем, но методы, которых при этом придерживались, были методами правителей, считавших народ неспособным понимать свои собственные интересы и слишком беспокойным для того, чтобы им можно было управлять чем-либо, кроме авторитета и сильной власти»¹⁹.

Основными причинами неудач в воплощении кооперативных принципов социалистов-утопистов были не только недостатки теоретических разработок, но и общественно-политические и социально-экономические условия первой половины XIX в. и отсутствие нормативной базы, определяющей правовое положение кооперативов в обществе.

Дореволюционный экономист И. М. Кулишер, приводя пример краха большинства из многочисленных кооперативов в Англии, где в 1830 г. насчитывалось 170, а в 1832 г. 400–500 потребительских обществ, писал: «Гибель их обуславливалась в значительной мере причинами экономического характера, прежде всего тем, что дивиденды выдавались соразмерно паям, а не с ценностью приобретенных товаров, так что члены потребительских обществ не были заинтересованы в покупке товаров со склада».

Наиболее важную причину неудачи кооперации следует усматривать, несомненно, в отсутствии законодательной охраны их. Управляющий, секретарь и даже всякий член товарищества мог присваивать себе принадлежащие товариществу товары или деньги, не опасаясь преследования судебной власти. Английское законодательство охраняет от кражи лишь того, кого оно признает способным владеть имуществом, общество, следовательно, в том случае, если оно является юридическим лицом»²⁰.

Современные авторы к главным причинам неудач первых кооперативов относят следующее: противодействие, которое оказывали промышленные и крупные земельные собственники общинам, отсутствие в общинах оптимального сочетания общественных и личных интересов, отсутствие возможности составить серьезную конкуренцию торговому и промышленному

¹⁷ Вахитов К. И. Кооперация. Теория, история и практика. С. 66.

¹⁸ Там же. С. 67.

¹⁹ Халиок Д. Д. Современное кооперативное движение. М., 2015. С. 13.

²⁰ Кулишер И. М. Обзор русского и иностранного законодательства о кооперативных товариществах. СПб., 1906. С. 2.

капиталу, а также идеальное представление о том, что люди предпочтут материальным стимулам моральные, воспримут новые правила хозяйственной и общественной жизни²¹.

Бурно развивавшееся частное предпринимательство, в основе которого было и остается стремление к высоким доходам, стало в XIX в. материальной основой общественного прогресса. Поэтому следующие поколения кооператоров пошли по пути приспособления кооперации к работе в условиях рынка.

Одной из первых удачных инициатив по образованию кооперативного объединения в условиях частно-собственнического предпринимательства стала Великобритания, где у рабочих-ткачей г. Рочдейл в период забастовки 1843 г. родилась идея, используя стачечный фонд, создать кооператив, который должен был материально поддерживать рабочих во время забастовок и локаутов. Заметную роль в создании рочдейлского кооператива играли кооперативный деятель Дж. Холиок и ткач Чарльз Говард. Рабочие в течение полугода собирали начальный капитал по 1 фунту стерлингов с каждого участника и в декабре 1844 г. в целях улучшения своего материального положения основали потребительский кооператив «Общество справедливых пионеров». Они открыли небольшой магазин, в котором продавали первоначально товары четырех наименований: муку, сахар, масло и овсяную крупу. Им прочили быстрое разорение и закрытие магазина, но кооператив выжил и даже положил начало формированию основополагающих принципов, отличающихся от прежних утопических концепций функционирования организации. Основные принципы были следующими:

- образование собственного капитала за счет паевых взносов членов кооператива;
- каждый член потребительского общества являлся собственником внесенного им пая, на который начислялся дивиденд;
- продажа качественных товаров только за наличный расчет и по средним рыночным ценам;
- распределение части прибыли, полученной кооперативом за определенный период, между его членами пропорционально сумме товаров, купленных в магазине общества;
- равноправие членов-пайщиков при принятии решений на собрании – отчисление части прибыли на повышение культурного уровня своих членов;
- нейтралитет в политических и религиозных вопросах.

Рочдельское общество успешно развивалось, открывая новые магазины, предприятия оптовой торговли и другие предприятия (мельницу, прядильную и ткацкую фабрику, общество для строительства жилых домов, страховое общество). На просветительские цели общество выделяло 2 % от распределяемой по итогам прибыли и открыло библиотеку, читальные залы, выписывало журналы, издавало информационные брошюры.

Рочдейлское потребительское общество в настоящее время является одним из крупнейших потребительских обществ Англии. Всю многолетнюю историю потребительское общество совершенствовало свою деятельность. Кооперативные принципы «рочдейлских пионеров» обеспечили прочное положение организованному ими кооперативу в условиях доминирования капиталистических отношений и оказали значительное влияние на распространение и развитие потребительской кооперации не только в Великобритании, но и в других странах мира.²²

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 (оптом) и продают их в розницу через свои магазины. Членами потребительских обществ могли быть рабочие и крестьяне, учителя и врачи, ремесленники и кустари, домохозяйки, пенсионеры, учащиеся – практически представители любых социальных слоев.

²¹ См.: Сахарова Д. Б., Котов И. С. Указ. соч. С. 83.

²² Теплова Л. Е., Уколова Л. В., Тихонович Н. В. Кооперативное движение. М., 2003. С. 48, 50.

В рыночной экономике потребительские общества ведут конкурентную борьбу с частным торговым капиталом, стремятся улучшить условия приобретения своими членами товаров и услуг.

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.

Потребительская кооперация состоит в основном из кооперативов покупателей и является одним из самых распространенных в мире видов кооперации. Во Франции первое кооперативное общество потребителей под названием «Объединенные рабочие» возникло в Лионе в 1848 г. Вначале рабочие организовали совместную закупку угля, затем открыли лавку для продажи хлеба и других продуктов по более низким ценам. В Италии до возникновения кооперативов в борьбе с частной торговлей магазины открывались обществами взаимопомощи. Первое потребительское общество было организовано в 1853 г. железнодорожниками Турина. В Германии возникновению кооперативов предшествовала организация совместной закупки рабочими муки, картофеля, дров и других товаров. Первое потребительское общество было образовано в 1854 г. рабочими и ремесленниками Лейпцига. Во второй половине XIX в. потребительские общества возникли почти во всех европейских странах²³.

На Американском континенте потребительские общества появились в США в конце 40-х годов XIX в. На возникновение потребительских обществ в Америке значительное влияние оказали переселенцы из Европы. В США первый кооператив – Ассоциация защиты рабочих – организовали рабочие Бостона в 1845 г. В 1858 г. Бостонское потребительское общество насчитывало 5,1 тыс. членов и имело 83 магазина. В Канаде первый потребительский кооператив был создан в 1861 г. рудокопами. В других странах Американского континента потребительские общества возникли позже²⁴.

В странах Азии, так же как и на других континентах, возникновение кооперации проходило неравномерно. Так, еще с давних пор в Японии существовали разного рода организации, которые называют предшественниками кооперативов. Среди них были такие, как, например, общества орошения полей, союзы обновления полей, артели рыбаков, объединения шелководов, организации для продажи полученного урожая, товарищества по сбыту риса, общества взаимного кредита. Наибольшее распространение имели кредитные общества – мудзинко, когда некоторое количество жителей объединялось и собирало определенную сумму денег, которая необходима одному из них, затем члены общества вносили регулярные взносы, пока каждый из них не получал такую же сумму; очередь получения устанавливалась путем аукциона или жребия²⁵. Первые кооперативы стали возникать в Японии после публикации в 1878 г. в популярной газете статьи о деятельности рочдейлского кооператива, и через два года были организованы четыре кооператива, члены которых представляли удивительное сочетание торговцев и самура-еваристократов.

Дальнейшее повсеместное развитие кооперативного движения столкнулось с проблемой финансового обеспечения. Невозможно было развивать сельское хозяйство, организовывать строительные кооперативы без капиталов, без привлечения финансовых средств. В особо сложном положении оказалась немецкая мелкая буржуазия города и деревни.

²³ Теплова Л. Е. Теория и история потребительской кооперации: Учебник для кооперативных вузов. Белгород, 2008. С. 25–26.

²⁴ Там же. С. 26

²⁵ Макарьян С. Б. Этапы развития кооперативного движения в Японии // Кооперация. Место и роль в экономической истории. Реферативный сборник. М., 1990. С. 149. Анциферов И. Н. Очерки кооперации. Полтава, 1918. С. 35.

В Германии в первой половине XIX в. в условиях индустриальной революции социально-экономическое положение ремесленников начало стремительно ухудшаться вследствие того, что их товары по цене проигрывали конкуренцию со стороны массовой продукции крупных фабрик и заводов. Более того, усилилась конкуренция со стороны английских предприятий, товары которых быстро заполнили рынок после 1815 г., что явилось одной из причин экономического кризиса Германии.

Для того чтобы выжить в условиях ожесточающейся конкуренции, ремесленникам необходимы были инвестиции на закупку новой техники и оборудования. Но существующие в Германии финансовые организации не могли кредитовать ремесленников ввиду большого риска их банкротства. Приходилось обращаться к ростовщикам, которые устанавливали огромные проценты за пользование денежными средствами. Даже в 80-е годы XIX в. в германской деревне ростовщический процент доходил от 122 % до 1400 % годовых*. Аналогичная ситуация складывалась и у крестьян. В период с 1825 по 1870 г. наблюдалось сильное колебание цен на зерновые культуры из-за постигших Германию неурожая и увеличения импорта дешевого зерна с Американского континента. Большая часть крестьян вынуждена была обращаться к ростовщикам и оказалась закредитованной и неплатежеспособной.

Пытаясь помочь малообеспеченным слоям города и деревни, кооперативные деятели **Герман Шульце-Делич (7?)** и Фририх фон Райффайзен искали и нашли способ, обеспечивающий доступ малообеспеченных слоев населения к дешевым кредитам посредством создания организаций финансовой взаимопомощи.

В 1850-х годах **в г. Делич Герман Шульц (7?)** создает первый кредитный кооператив, задачей которого являлось оказание финансовой поддержки ремесленникам по принципу деятельности благотворительного общества. Огромную помощь в создании организации оказали различные спонсоры, которые пополняли фонд финансовой взаимопомощи посредством денежных пожертвований и беспроцентных вложений.

Особенность деятельности кредитных кооперативов **Шульце-Делича** на начальном этапе состояла в следующем: ответственность членов по долгам кооператива ограничивалась вложенным паем. Кооператив выдавал займы как пайщикам, так и не пайщикам кооператива, при этом предпочтение в выдаче займов отдавалось пайщикам. Процентные ставки за пользование крупными займами составляли 5–7% годовых, а микрозаймы выдавались беспроцентно, но с взиманием единовременной комиссии за пользование займом.

В связи с высоким уровнем кредитных рисков первый кредитный кооператив **Шульце-Делича** оказался неэффективным. Пайщики зачастую банкротились, участились случаи невозврата займов, и в конечном итоге организация испытывала недостаток ликвидности. Тогда в 1851 г. в г. Айленберг был основан новый кредитный кооператив, на иных принципах: закреплялась субсидиарная ответственность пайщиков, обязанность уплаты пайщиками ежемесячных членских взносов на содержание кооператива и пополнение фондов, ежегодная выплата дивидендов пайщикам на накопленные пай, выдача кредитов исключительно пайщикам на короткий, до трех месяцев срок. При этом сбережения принимались как от пайщиков, так и от некооперированного населения, но проценты для пайщиков были выше. Кооператив образовывал резервный фонд для покрытия убытков.

Введение субсидиарной ответственности оказало двойственный эффект. С одной стороны, неограниченная ответственность по долгам кооператива его пайщиков существенно повысила доверие внешних кредиторов к организации данного типа, с другой стороны, обеспеченные слои населения боялись пополнять ряды пайщиков ввиду возможных рисков потери имущества в случае банкротства организации. Поэтому **Шульце-Делич** стремился к ограничению ответственности членов-пайщиков за деятельность кооператива. В результате к 1908 г. 46 % кооперативов предусматривали ограничение ответственности пайщиков долей участия в кооперативе. **Шульце-Делич** создал региональную финансовую организацию замкнутого

типа, которая принимала денежные средства от населения в виде сберегательных и паевых взносов и выдавала их пайщикам в виде займов²⁶. Кредитные кооперативы, организованные **Г. Шульцем** как «ссудные ассоциации» ремесленников, стали популярными среди всех слоев населения и превратились в эффективный инструмент избавления от эксплуатации со стороны банков и ростовщиков, поэтому перед Первой мировой войной в Германии насчитывалось более 3599 подобного рода кооперативов²⁷.

Шульцевский тип ссудо-сберегательной кассы был приспособлен к нуждам прежде всего мелкой городской буржуазии. Организацию другого типа внедрил в кооперативное движение Райффайзен. Принципиальное отличие «райффайзеновских принципов» заключается в отсутствии паевого капитала. Впоследствии, как отмечал М. И. Туган-Барановский (1918 г.), райффайзеновские кредитные кооперативы должны были иметь паевой капитал, но это положение было введено в качестве уступки германскому законодательству. В 1869 г. на базе благотворительного союза Райффайзен создает первый кооперативный банк – Геддесдорфскую кредитную кассу. Принципы деятельности были следующими: отсутствие паевых взносов, солидарная неограниченная ответственность членов по обязательствам кооператива, строгая локализация, предоставление ссуды только членам кооператива на производственные нужды, бесплатный труд персонала (кроме счетоводов) и запрет на участие в других обществах²⁸.

Деятельность кассы доказала свою эффективность, и Райффайзен начал активную пропаганду открытия новых кооперативов на селе, что привело к росту кооперативов и к середине 80-х годов XIX в. их число превысило 900, а численность пайщиков составила более 460 тыс.²⁹

Удачная теоретическая и практическая деятельность Райффайзена и **Шульце-Делича** способствовала ускоренному развитию кредитной кооперации в конце XIX – начале XX в. не только в самой Германии, но и по всему миру.

По-иному, чем в Германии, где кредитование было ограничено территориальными рамками, складывалась история кредитной кооперации в Канаде. Эмигрант из Франции Альфонс Дежарден, пришедший в отчаяние от ставки банковских кредитов, которая в те времена достигала нескольких тысяч процентов в год, в 1900 г. основал общество кредитной кооперации. Постепенно общество разрасталось, став общеканадским, а затем вышло на международный рынок. К настоящему времени кредитный кооператив «Дежарден» обладает активами в размере 150 млрд долл, и имеет 6 млн пайщиков, являясь крупнейшим кредитным кооперативом в мире.³⁰

История мировой кредитной кооперации была бы неполной без упоминания Соединенных Штатов Америки. Несмотря на то что кредитная кооперация, казалось бы, должна была бы иметь успех в Америке конца XIX – начала XX в., распространения она не получила. Лишь к середине XX в. кредитные кооперативы стали занимать свою нишу в экономическом пространстве США. Американская специфика развития кредитных кооперативов заключается в том, что в этой стране кооперативное движение привлекает и более обеспеченные слои населения. В качестве примера можно привести статистические данные, которые говорят, что в настоящее время в США активны около 10 тыс. кредитных кооперативов, но в их распоряжении достаточно серьезные суммы. По разным оценкам, данными организациями было принято порядка 700 млрд долл, сбережений и почти на такую же сумму выдано кредитов.

²⁶ Емельянов С. П., Хамзин И. М. Особенности становления системы кредитной кооперации в Германии // Стратегия устойчивого развития регионов. Новосиб., 2014. № 21.

²⁷ Егоров В. Г. Современная кредитная кооперация как механизм социальной стабильности и функционирования рыночной экономики // Финансы и кредит. 2011. № 40. С. 26.

²⁸ Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989.

²⁹ Емельянов С. П., Хамзин И. М. Указ. соч. С. 145.

³⁰ <http://jurisprudent.site/kreditovanie/kratkaya-istoriya-kooperativnogo-dvijeniya-49594.html>.

В Германии две исторически сложившиеся независимые системы кредитной кооперации – Райффайзена и **Шульце-Делича** – доказали свою жизнеспособность, пережив многие социальные потрясения XX в., и в 1972 г. объединились в единый Федеральный союз немецких кооперативных банков и банков Райффайзена.

На фоне дальнейшего укрепления рыночной экономической системы второй половины XIX в. кооперация стала заметным фактором общественной жизни и канализировалась в широко распространившееся, имевшее ярко выраженные видовые и страновые различия, международное движение. Формирование кооперативного законодательства стало важным шагом на пути его институализации. Законы о кооперации 1852 и 1862 гг. в Англии, в 1867 г. Франции, в 1873 г. Австрии и Бельгии, в 1876 г. Голландии и Румынии, в 1881 г. Швейцарии, в 1882 г. Италии, в 1889 г. Германии, в 1895 г. Швеции, в 1901 г. Финляндии не только создавали правовую базу движения и позволяли отстаивать интересы ассоциаций в судах промышленно развитых стран, но являлись в большинстве своем уступкой буржуазных государств рабочему движению, поскольку отражали характерные черты пролетарских принципов³¹. Минимальными размерами ограничивался вступительный пай, запрещалась его передача и компенсация в случае выхода³², а прибыль пополняла резервный фонд³³, который в большинстве случаев направлялся кооперативным союзам и использовался для создания новых кооперативов.

Первый кооперативный закон был принят в Англии в 1852 г. Он разрешал создавать кооперативы только с неограниченной ответственностью членов всем своим имуществом по обязательствам кооператива. Запрещал закон создавать кооперативные банки, страховые конторы, ограничивал паевой капитал члена кооперации размером в 100 ф. ст. В 1862 г. при содействии христианских социалистов был принят закон, смягчивший условия регистрации кооператива, отказывался от субсидиарной ответственности в пользу долевой ответственности и максимальное участие члена в капиталах общества увеличил до 200 ф. ст. Запрет на создание учреждений с правом вести банковские операции был снят только в 1876 г.³⁴

В 1889 г. в Германии был принят закон «О кооперации», основные положения которого с некоторыми изменениями и поправками действовали и в XX в. Наиболее важными из них стали следующие:

- пайщики несут ответственность по обязательствам кооператива;
- в кооперативе действует принцип «один член – один голос»;
- разрешается создание многоуровневой системы кредитной кооперации;
- запрещается совершать какие-либо операции с лицами, не являющимися пайщиками кооператива (запрет был снят в поправках от 1973 г.);
- кооперативы должны вести реестр членов;
- в обязательном порядке должна проводиться ревизия и действовать наблюдательный совет;
- в качестве одной из форм проведения общего собрания пайщиков было введено собрание представителей (в поправках от 1922 г.);
- определены условия слияния кооперативов (в поправках от 1922 г.);
- кредитные кооперативы обязали быть членами ревизионных союзов (в поправке от 1934 г.)³⁵.

Этот закон был известен не только в Европе. Во второй половине XIX в. на международную арену вступает после буржуазной революции Мэйдзи новый азиатский игрок – Страна

³¹ Войцеховский С. М. Курсы по кооперации. Кооперативное законодательство. М., 1912. С. 14.

³² Жид Ш. О кооперации. М., 1915. С. 24.

³³ Там же. С. 16, 40, 42, 48, 49.

³⁴ Макаренко А. П. Теория и история кооперативного движения. Учеб. пособие. М., 2002. С. 57–58.

³⁵ Уколова Л. В. Кооперативные организации Германии. Законодательство, структура, деятельность. Белгород, 1998.

восходящего солнца, Япония. Являясь прилежной ученицей, в конституционном и правовом отношении она восприняла многие нормы германского права. По образу и подобию немецкого закона о кооперативах был подготовлен проект и принят в 1900 г. о кооперативных организациях, которые получили оригинальное название «сангё кумиай» – «производственные союзы»³⁶.

Расширение кооперативной хозяйственной деятельности, а к концу XIX в. число участников кооперативного движения только в Европе и Северной Америке превысило 2 млн чел, привело к обострению конкурентной борьбы с частным капиталом. Крупные предприниматели стали создавать союзы для борьбы с потребительской кооперацией. В Германии частные торговцы добились включения в кооперативный закон 1889 г. положения о том, что кооперативы не имеют права продавать товары не членам кооперативов, и введения местных дополнительных налогов на прибыли потребительских кооперативов. В Швейцарии в 1895 г. владельцы частных обувных фабрик под нажимом торговцев отказались продавать обувь потребительским кооперативам. В Англии крупные торговцы прибегли к тактике массовых увольнений работников – членов потребительских кооперативов.

В начале XX в. монополистический капитал усилил борьбу с кооперативами за потребителя. Новым и грозным противником стал крупный торговый капитал. Появляются универсальные магазины, механизированные оптовые склады, многоотраслевые фирмы, объединявшие сотни розничных предприятий. Крупная торговля опиралась на поддержку финансового и промышленного капитала и использовала ресурсы для бойкотирования кооперативных организаций, преследовала кооператоров. Кооперативному союзу в Англии пришлось учредить Комитет кооперативной защиты для помощи обездоленным кооператорам.

Обострение экономической борьбы вынуждало провести структурные изменения в кооперативном движении и провести слияние и укрупнение и превратить небольшие, экономически слабые кооперативы в отделения крупного конкурентоспособного кооперативного общества. В противостоянии кооператоров и крупного капитала к концу 90-х годов XIX в. в европейских странах происходит объединение кооперативов в национальные союзы потребителей, кредитных и производственных кооперативов, появляются центральные оптовые общества, кооперативные банки, страховые и другие кооперативные организации. Кооперативные союзы проводят широкую агитационную работу, издают кооперативные журналы, учебно-методическую работу, рекламные материалы. Были созданы кооперативные союзы в Германии (1859 г.), Англии (1878 г.), Норвегии (1885 г.), Италии (1886 г.), Швейцарии (1889 г.). Кооперативные союзы выполняли роль консультационных и представительских центров.

Процесс укрупнения кооперативов усиливается благодаря возросшему вниманию кооперативного движения к непосредственной хозяйственной деятельности. Кооперативы Англии, Германии и других западных стран строили крупные механизированные хлебопекарни, кондитерские фабрики, универмаги, мясокомбинаты. Английская кооперативная чаеразвесочная фабрика в Лондоне и кооперативная обувная фабрика в Лейчестере в начале XX в. были крупнейшими предприятиями подобного рода.

В самих кооперативных организациях по мере их разрастания начинали сказываться генетические противоречия этих хозяйственных образований. В производственном кооперативе труд его члена одновременно мотивируется интересами получения зарплаты (интересы работника) и интересами роста собственности (интересами собственника). Казалось бы, сознание работниками своего права на собственность и конечный результат хозяйственной деятельности кооператива должно было выступать важным побудительным мотивом для повышения эффективности труда, однако избежать недовольства рабочих своим заработком и острых конфликтов, проявлявшихся в забастовках (например, на обувной фабрике в Лейчестере) не уда-

³⁶ Макарьян С. Б. Указ. соч. С. 150.

лось даже здесь. Неслучайно, отмечают исследователи, кооперативы стали ареной активной деятельности профсоюзов, а идеологи кооперации Нил и Гриннинг пропагандировали внедрение идеи «копартнешипа» – систему участия рабочих и служащих в прибылях³⁷.

Конец XIX в. ознаменовался выходом кооперативного движения за рамки суверенных государств и образование единого международного кооперативного органа. Появление идеи об учреждении мировой кооперативной ассоциации связывают с именем пионера кооперации Р. Оуэна. Сотрудничество между кооперативами разных стран, развитие кооперативной солидарности сформировало объективные условия для создания кооперативной международной организации. Первые успешные практические шаги в области международного кооперативного сотрудничества принадлежат английскому христианскому социалисту В. Нилу, который в 1889 г. учредил комитет по организации Международного союза друзей кооперативного производства. После его смерти дело было продолжено теоретиком английской кооперации Генри Вольфом. Конституирование Международного кооперативного альянса (МКА) произошло в Лондоне в 1885 г. на Первом учредительном международном кооперативном конгрессе. На встрече присутствовали делегаты от кооперативов из Аргентины, Австралии, Бельгии, Англии, Дании, Франции, Германии, Голландии, Индии, Италии, Швейцарии, Сербии и США. Представители установили цели альянса: предоставлять информацию, определять и защищать кооперативные принципы и развитие международной торговли³⁸.

В 1896 г. на Парижском конгрессе был принят Устав альянса, в котором закреплялись основные принципы организации. В ст. 2 провозглашался принцип политического нейтралитета кооперации: «Альянс не занимается ни политикой, ни религией... Кооперация в состоянии обойтись собственными средствами и не должна служить инструментом какой-либо партии».

Кооперативное движение первой половины XX в. стало массовым, возросла численно его социальная база, продолжался рост всех видов кооперации, кооперативная идеология распространилась далеко за пределы кооперативного движения. В этот период укрепились взаимоотношения с правительствами, поскольку кооперативы воюющих стран привлекались к нормированному снабжению во время Первой и Второй мировых войн. Миллионы людей вступали в кооперативы, чтобы отоварить карточки, и стремились записаться в несколько организаций одновременно. Эти люди оказывались лишь временными членами кооперативов, они не были носителями кооперативных идей и практически не участвовали в деятельности кооперативов. Зависимость от государства сформировала новую проблему: кооперативы утрачивали статус самостоятельных организаций. В конкурентной борьбе и торговом капиталом кооперативы укрупнялись и получили распространение потребительские общества-гиганты, до 50-100 тыс. членов. Эффект масштаба приводил к отступлению от принципа прямой демократии, где высшим органом управления было общее собрание пайщиков, его заменил переход к представительной демократии (собранию уполномоченных).

Особенно сложным оказался для кооперативов период мирового экономического кризиса рубежа 20-30-х годов. Только за период с 1931 по 1932 г. товарооборот кооперации упал на 29 %, кооперативное производство сократилось на 24,4 %, паевой капитал уменьшился на 23,8 %³⁹. Негативно сказались на кооперации политические чистки, которые затронули кооперативные организации Италии, Германии, Испании, СССР. В годы войны в Европе была разрушена материально-техническая база кооперации, и организации лишились сотен специалистов. В странах, где не было военных действий, США, Канаде, Мексике, странах Южной и

³⁷ См.: Каракозов О. В. Противоречия – источник развития кооперации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. № 4–2; Пронин С. В. «Демократический социализм» и проблема кооперативной социализации в Англии. М.: Наука, 1964.

³⁸ <http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>.

³⁹ Сахарова Д. Б., Котов И. С. Указ. соч. С. 160. Макаренко А. П. Указ. соч. С. 173.

Центральной Америки, кредитная, потребительская, сбыто-снабженческая кооперации стали развиваться более высокими темпами, чем до войны.

После Второй мировой войны увеличилось число кредитных кооперативов, что явилось следствием резкой нужды в кредитах у значительной части городского и сельского населения послевоенного восстановления. В государствах, разрушенных войной, восстановление сельскохозяйственной кооперации происходило при поддержке государства. Например, в Италии в 1944 г. был принят закон о предоставлении крестьянским кооперативам пустующих земель сроком на 10 лет.

С вступлением развитых государства Западной Европы, США и Японии в постиндустриальную эпоху произошли глобальные структурные сдвиги в народном хозяйстве и социальном составе населения. Научно-технический прогресс изменил характер и направление экономического развития. Появились новые ресурсосберегающие технологии, электроника, информатика, атомная энергетика, новые искусственные материалы. Многие кооперативы классического типа стали уступать свое положение на рынке. Частный сектор гораздо быстрее осваивал новые направления и формы торговли, лучше овладевал современными возможностями рекламы. В борьбе за бюджет потребителя многопрофильные гиганты транснационального бизнеса (Нестле, Дженерал Фудз, Юнилевел) стали теснить потребительские и другие кооперативы с рынка. В Европе (кроме Скандинавских стран) сложилась общая тенденция сокращения кооперативной сферы торговли и услуг, ухудшилось финансовое положение предприятий розничной торговли, сократились объемы капиталовложений, резервного капитала, прекратились выдачи дивидендов членам-пайщикам. Эти факторы носили экономический характер, но негативные тенденции наблюдались и в социальной сфере: старение членов кооперативов, падение социальной активности, сокращение участия рядовых членов в принятии жизненно важных решений, распределении прибыли, капиталовложений, культурной и образовательной деятельности. В период с середины 60-х по начало 80-х годов XX в. в Великобритании уменьшилась доля кооперативной розничной торговли в общем товарообороте страны с 12 до 4,9 %, во Франции с 4 до 2,8 %, в ФРГ 4 до 3,4 %, в Финляндии с 33,1 до 30 %*.

Конгрессы МКА принимали специальную резолюцию о борьбе с монополиями. Национальными кооперативными организациями, а также органами МКА предпринимались определенные шаги, направленные на противодействие монополиям, среди которых было:

- слияние мелких и средних кооперативов и образование крупных региональных первичных обществ, объединение в таких странах, как Германия, Швеция, Швейцария, оптовых обществ и кооперативных союзов в единую центральную национальную организацию типа общенационального потребительского кооператива. В Австрии в такой кооператив, «Концум-Австрий», вошли 14 из 16 региональных потребительских обществ;

- создание международных кооперативных объединений для противодействия монополиям на конкретных участках конкурентной борьбы. Так, с целью противодействия нефтяным монополиям в 1947 г. кооперативными организациями США, Швеции, Канады, Дании, Бельгии, Англии, Франции, Египта, Ирана, Японии, Норвегии и других стран была создана Международная кооперативная нефтяная компания с центром в Нью-Йорке. Она осуществляла закупки нефти и нефтепродуктов для своих членов, построила несколько крупных заводов по переработке нефти и добилась значительных успехов. В Швеции нефтяная кооперативная компания ОК в союзе с кооперативными организациями всех видов создала кооперативную ассоциацию для снабжения нефтепродуктами своих членов в Дании, Норвегии, Швейцарии; – мобилизация собственных финансовых ресурсов, повышение минимального размера паевого взноса, снятие ограничений на число взносов, прекращение выдачи дивидендов на руки и

зачисление их в счет паевых взносов или вкладов, выпуск облигаций, акций, образование специальных фондов сбережения⁴⁰.

История развития международной кооперации показывает, что спады и подъемы прослеживаются на протяжении всего времени ее существования. В одних сферах ее деятельность более успешна, в других менее, но это не меняет главную закономерность – кооперативный сектор, какие бы структурные передвижки ни происходили внутри, в целом является, как называет его исследователь А. П. Макаренко, «несущей конструкцией» (в соединении с частной и государственной) трехсекторной экономикой абсолютного большинства стран⁴¹.

В последние десятилетия в мировом хозяйстве получают распространение новые кооперативные формы, появляются новые виды кооперации. Они локализованы там, где, как пишет теоретик кооперации В. Г. Егоров, «во-первых, высвобождающиеся от патернализма государства «ниши» в социальной сфере успешно замещают кооперативные формы самоорганизации населения... являясь показателем консолидации общества... Во-вторых, кооперативный опыт Скандинавских стран показал, что вне зависимости от реальной хозяйственной и политической ситуации, кооперация незаменима в социальных сферах, где частная инициатива или государственное присутствие не дают необходимого эффекта»⁴².

Среди новых типов кооперативов прежде выделяются «социальные кооперативы», деятельность которых не направлена на получение прибыли, а подчинена задачам ликвидации социальных противоречий. Пионером в создании «социальных кооперативов солидарности» стала Италия. Кооператоры, обращаясь к социальным проектам, получают поддержку от государства, субсидирующего общественно значимые начинания. Парламент Италии нормативно урегулировал существование подобного рода кооперативов и в 1991 г. принял устав социальных кооперативов. Главная особенность новых итальянских предприятий заключалась в том, что их создание связывалось с необходимостью трудовой интеграции исключенных групп населения с рынка труда⁴³. Итальянским законом о социальных кооперативах социальные предприятия разделялись на две группы. В группу «А» (социальное обслуживание) были включены кооперативы, предоставляющие услуги в области здравоохранения, образования, ухода за пожилыми людьми и инвалидами, а в группу «В» – социальные предприятия, предоставляющие любые услуги, главное назначение которых заключалось в обеспечении трудоустройства незащищенных слоев населения (физических или психических инвалидов, пациентов психиатрических больниц, наркоманов, алкоголиков, преступников, подлежащих альтернативному содержанию под стражей). Вместе с тем закон ограничивал и регулировал роль добровольцев, количество которых не должно было составлять более 50 % работников предприятия. Доброволец в итальянском социальном кооперативе – статус легальный. Несмотря на то что он не получает заработную плату, на него распространяется государственная гарантия медицинского страхования⁴⁴.

Характерной чертой рассматриваемого периода становится расширение движения организаций обучающих курсов для работников и членов правлений.

В последние десятилетия в мировом хозяйстве получают все большее распространение различные формы коллективной собственности. Мондрагонская кооперативная корпорация – наиболее известный рабочий кооператив в Испании, являющаяся удачным примером «экономики участия», т. е. такой экономической системы, которая основана на участии работников

⁴⁰ *Шеина З. И.* Международное кооперативное движение: история и современность: Учеб. Пособие. Новосиби., 2000. С. 45.

⁴¹ *Макаренко А. П.* Указ. соч. С. 183.

⁴² *Егоров В. Г.* Кооперация в современной России. С. 10.

⁴³ *Гришина Я. С.* Сравнительно-правовое исследование социального предпринимательства в странах Америки и Европы // Вестник Пермского университета. 2012. № 2. С. 112.

⁴⁴ *Кертин Дж. А.* Социальные предприятия в США и Европе: понять различия и извлечь их уроки // URL: http://nbforum.ru/thlaw_365_133.

в собственности, управлении и доходах. Группа компаний «Мондрагон» – самая крупная в Стране Басков, действует в трех секторах: финансы, промышленность и розничная торговля.

Мондрагонская кооперативная корпорация является федерацией рабочих кооперативов, базирующихся в Испании. Она была создана в баскском городе Мондрагон в 1956 г. прогрессивным католическим священником Хосе Марией Арисменди. Происхождение корпорации связано с деятельностью скромных технических колледжей и небольшой мастерской по производству парафиновых обогревателей. Хосе Мария Арисменди столкнулся с тем, что в регионе не было учебных заведений, где можно было бы получить техническое образование. Арисменди сумел убедить жителей, что средств, которые они могли бы собрать по подписке, хватит для организации училища. В течение нескольких дней каждая четвертая семья сделала взнос деньгами или ценными вещами в фонд строительства учебного заведения, и в 1943 г. созданное на кооперативных началах училище начало работу. Через 12 лет после открытия училища пять человек из числа первых выпускников решили организовать фирму по производству печей на жидком топливе. Они купили уже существовавшие производственные мощности и в течение трех лет под руководством Арисменди разработали демократическую систему управления и владения собственностью. Совет директоров избирался работниками по принципу «один человек – один голос» и назначал исполнительного руководителя фирмы. В борьбе с глобализацией союз вышел за пределы Испании и стал международной кооперативной организацией, имеющей филиалы и корпоративные представительства в 41 стране. В кооперативном союзе «Мондрагон» находится 260 компаний и кооперативов с объемом продаж 4 млрд долл. В 2016 г. общий доход составлял 11,8 млрд долл, и 74 117 работающих⁴⁵.

В системе «Мондрагон» сложилось два типа кооперативов: первичные, занятые выпуском промышленных товаров и сельскохозяйственным производством, и вторичные (опорные структуры), которые обслуживают первичные кооперативы: банк, училище, центр научных исследований и опытно-конструкторских разработок. По испанским законам 10 % от прибыли кооперативы «Мондрагона» отправляют на благотворительные цели, а 70 % прибыли перечисляется на специальные личные счета работников. Эти средства фактически вновь инвестируются в кооператив.

Многолетний успех «Мондрагона» обусловлен прежде всего строгим соблюдением принципов руководства в кооперации: демократическим самоуправлением при делегировании функций управления снизу вверх; участием всех работников в формировании капитала; гарантией сохранения рабочих мест и общими правилами трудового распорядка и дисциплины, которые обеспечивают координацию деятельности кооперативов; политикой «открытых дверей» для максимального увеличения рабочих мест и приема в кооператив новых членов. Опыт «Мондрагона» применяется в кооперативах Запада. Это использование схемы индивидуальных счетов капитала, создание опорных структур, обеспечивающих финансовую поддержку, помощь в консультировании в области менеджмента, финансов, маркетинга⁴⁶.

В Германии большую роль в кооперативной системе по-прежнему сохраняет кредитная кооперация, которая имеет и очень развитую инфраструктуру. Сюда входят: строительная сберегательная касса, ипотечные банки, страховые общества, инвестиционные фонды, немецкий фонд недвижимости, организация по управлению имуществом, лизинговые предприятия. Общая консолидированная сумма системы кредитной кооперации Германии, по некоторым оценкам, составляет более 1,3 трлн евро, а ежегодная прибыль превышает 7 млрд евро.

Кредитная кооперация в Германии представляет собой стройную систему взаимосвязанных (функционально и отношениями кооперативной собственности) банковских учреждений

⁴⁵ <http://www.mondragon-corporation.com/rs/>.

⁴⁶ См.: Иткулов С. Г., Соловьева В. Н. Международное кооперативное движение: учебное пособие. Новосибир.: СибУПК, 2009. С. 35–42.

трех уровней: первичный (локальные местные кредитные кооперативы); вторичный (региональные кооперативные банки); третичный (головная банковская организация всей системы). Кроме того, по линии перекрестных владений паями кредитные кооперативы связаны с ипотечными банками, строительной сберкассой, страховой компанией, двумя инвестиционными фондами, лизинговыми и факторинговыми фирмами. Все перечисленные организации вместе с собственно учреждениями кредитной кооперации образуют неформальный «финансовый союз», разнообразными услугами которого в различных сочетаниях пользуются клиенты.

Согласно официальным данным, по состоянию на конец 2012 г., кредитная кооперативная система Германии включала в себя 1101 кооперативный банк с 13,2 тыс. отделений, которые обслуживают 17,5 млн пайщиков и 30 млн клиентов. Более чем 900 кредитных кооперативов Германии объединены в Германский центральный кооперативный банк, капитал которого принадлежит региональным кооперативным банкам.

В настоящее время в Германии на национальном уровне создан Союз германских кооперативов Райффайзен (DGRV), состоящий из трех разделенных по сферам деятельности головных союзов: DRV (Германский союз Райффайзен), обслуживающий сельские товарные и обслуживающие кооперативы; BVR (Федеральный союз германских народных банков и банков Райффайзен), который занимается кредитными кооперативами; ZGV (Центральный союз промысловых групп), объединяющий промысловые товарные и обслуживающие кооперативы.

Итак, к началу XXI в. кооперация, по имеющимся оценкам, продолжала сохранять достаточно сильные позиции в хозяйственной жизни большинства стран мира. В кооперативном секторе мировой экономики состояло более 800 млн человек в более чем 100 странах с самыми разными социально-экономическими и природно-климатическими условиями. Услугами кооперативных предприятий (организаций) в сфере торговли, массового производства, сбыта и заготовок сельскохозяйственной продукции, в строительстве, эксплуатации и аренде жилья, кредитно-банковском деле, страховании, транспорте, образовании, средствах массовой информации и др. пользуются около половины населения Земли. Свыше 700 тыс. кооперативов, насчитывавшихся к этому периоду времени в мире, включало 120 видов и разновидностей, которые распределяются по континентам неравномерно: 63 % – в Азии, 22 % – в Европе, 13 % – в Америке и 2 % – в Африке⁴⁷. К середине второго десятилетия XXI в. в мире насчитывается 53 тыс. кредитных кооперативов и кредитных союзов. В Европе функционирует 4200 кредитных кооперативных банков с 63 тыс. представительств, которые в своем составе имеют 50 млн членов (около 10 % населения континента), 181 млн клиентов, 5,65 млрд евро в активах, среднюю долю рынка около 20 %, и уровень занятости в таких учреждениях составляет 780 тыс. сотрудников. В розничном секторе Европы работают 3200 потребительских кооперативов, в которых заняты 400 тыс. сотрудников, членами являются 29 млн человек, годовой оборот составляет 73 млрд евро благодаря 36 тыс. точек продаж⁴⁸.

Классические сельскохозяйственные кооперативы в Европе имеют совокупную долю рынка около 60 % в производстве и маркетинге сельскохозяйственной продукции и практически 50 %-ную долю в области поставки материалов. В США имеют около 28 % совокупной доли рынка в производстве и маркетинге сельскохозяйственной продукции и практически 26 %-ную долю в области поставки материалов⁴⁹.

Что касается предоставления коммунальных услуг, в США присутствие кооперативов является важным фактором, где практически 1000 электрических кооперативов контролируют 40 % распределения электричества по государственным энергетическим сетям, которые

⁴⁷ *Елютин О.* Кооперация в России – не востребовавшийся опыт // Наука и жизнь. 2003. № 5. С. 58–64.

⁴⁸ *Zamagni Vera* (2012) 'Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective', paper presented at the Euricse Conference in Venice/ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

⁴⁹ *Valentinov, Vladislav, Tortia, Ermanno and Iliopoulos, Constantine* (2012) 'Agricultural Cooperatives', paper presented at the Euricse Conference in Venice/ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

покрывают 75 % территории государства и обслуживают 37 млн членов кооперативов и их хозяйства⁵⁰.

Сегодня кооперативы играют важную роль в управлении водоснабжением в Аргентине и Боливии, где один большой городской водный кооператив обслуживает около 700 тыс. потребителей⁵¹.

Рабочие создавали кооперативы во многих областях промышленности. В Италии более 25 тыс. рабочих кооперативов⁵². В Испании около 14 тыс. новых кооперативов были созданы в период с 1998 по 2008 г., из них 75 % были рабочими кооперативами⁵³. Области деятельности таких кооперативов варьируются в зависимости от страны: во Франции большинство рабочих кооперативов занимается производством, и только маленький процент предоставлением услуг; в Уругвае наблюдается обратная ситуация – меньшая часть кооперативов является производственными, а большая часть работает в области транспортных и иных услуг по сравнению с общим числом предприятий, принадлежащих инвесторам⁵⁴.

Что касается международной кооперативной организации, то после распада биполярной системы международных отношений и изменения траектории развития стран Восточной Европы и вновь образовавшихся государств на территории бывшего советского пространства были внесены изменения в организационные документы, несколько изменена структура и уточнены новые задачи международной кооперативной организации. На XXX конгрессе МКА в 1992 г. в Токио был пересмотрен устав: утверждена новая структура МКА, руководящими органами и высшими должностными лицами которого являются генеральная ассамблея, региональные ассамблеи, правление, президент, генеральный директор и вице-президент МКА; обновлены формулировки понятий нравственных ценностей и уточнены принципы кооперации⁵⁵.

На сайте международной организации отмечается, что «альянс был одним из немногих международных организаций, который пережил Первую мировую войну и Вторую мировую войну. Преодоление всех политических разногласий между его членами было трудно, но альянс выжил, оставаясь приверженным миру, демократии и оставаясь политически нейтральными⁵⁶.

В 1995 г. на конгрессе в Манчестере было торжественно отмечено столетие организации и принят основополагающий документ – Декларация о кооперативной идентичности. Документ закреплял современное понятие кооператива, ценности и принципы, наиболее важные для движения.

Р. Родригеш, который был президентом МКА в 1997–2001 гг., подчеркивал: «Кооперативное движение во всем мире, несмотря на национальные особенности, сталкивается с похожими и даже вполне одинаковыми проблемами. Это взаимоотношения с властью и правовое обеспечение своей деятельности, распределение кредита и капитала, укрепление кооперативного содружества и участие пайщиков в развитии кооперации. Мы видим основу для усиления роли кооперации в глобальном масштабе в утверждении и практическом развитии семи прин-

⁵⁰ Zamagni, Vera (2012) 'Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective', paper presented at the Euricse Conference in Venice/ [http:// www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf](http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf).

⁵¹ Mori, Pier A. (2012) 'Customer-ownership and Public Services', paper presented at the Euricse Conference in Venice./ [http:// www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf](http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf).

⁵² Perotin, Vrgime(2012), 'Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community', paper presented at the Euricse Conference in Venice/http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

⁵³ Diaz-Foncea, Millan (2012) 'Sociedades Cooperativas y Emprendedor Cooperativo: Analisis de los Factores Determinantes de su Desarrollo', Phd Thesis, University of Zaragoza / [http:// www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf](http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf).

⁵⁴ Pérotin, Virginie (2012), 'Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community', paper presented at the Euricse Conference in Venice/http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

⁵⁵ Устав Международного кооперативного альянса. М., 1992.

⁵⁶ <http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>.

ципов, принятых на XXXI конгрессе МКА в Манчестере (Великобритания) в сентябре 1995 года. Позволю себе их напомнить: добровольность и открытое членство; демократический членский контроль; экономическое участие членов; автономия и независимость; образование, повышение квалификации и информация; сотрудничество между кооперативами; забота об обществе. По сути, в этом – квинтэссенция нашего настоящего и будущего»⁵⁷.

МКА взаимодействует с правительственными и неправительственными международными организациями. МКА предоставлен консультативный статус первой категории в Экономическом и Социальном совете ООН и ряде ее специализированных учреждений. МКА осуществляет связи с ее организациями: Международной организацией труда (МОТ), Международной продовольственной и сельскохозяйственной организацией (ФАО) и др.

На Генеральной Ассамблее ООН один раз в два года заслушивается работа кооперативного комитета, что позволяет налаживать взаимосвязь МКА с правительствами разных стран по вопросам кооперативного движения. На заседания региональных органов МКА приглашаются представители правительств стран, национальные кооперативные союзы которых являются членами МКА.

В материалах Международного саммита кооперативов, состоявшегося в 2016 г. сообщалось, что кооперативные организации и общества взаимопомощи составляют более 2,5 млн предприятий, 1,5 млрд членов обеспечивают более 250 млн рабочих мест и являются мощным рычагом для поддержки развертывания стратегии устойчивого развития и помощи в решении основных глобальных проблем⁵⁸.

Развитие кооперативов является непрерывным процессом. Новые виды кооперативов, такие как- социальные кооперативы и кооперативы сообществ, которые заняли новую нишу, предоставляя социальные, образовательные и услуги по трудовой интеграции на уровне местных сообществ, оказывая социальную помощь людям с ограниченными возможностями. Более того, новые кооперативы возникают для того, чтобы помочь сообществам наиболее эффективно использовать местные ресурсы⁵⁹.

Законодательное определение кооперативов в большинстве стран Европейского союза претерпело значительные изменения по сравнению с концом XIX в. Практически во всех странах членами кооперативов могут быть не только физические, но и юридические лица. Не выделяется некоммерческий характер деятельности кооперативов, и даже наоборот, кооперативы рассматриваются как имеющие определенные особенности (переменный состав, переменный капитал, ориентация на интересы членов и т. д.) коммерческие компании, а в Швеции вообще нет отличий кооперативов от обычных компаний. Положения Договора о Европейском союзе однозначно относят кооперативы в категорию «компаний или фирм, учрежденных на основе гражданского, а также коммерческого права». Кооперативы, таким образом, рассматриваются как предприятия, предоставляющие услуги за вознаграждение и финансирующие себя посредством этого вознаграждения. Это означает, пишет д-р Бурхард Беше, председатель правления Центрального союза потребительских обществ Германии, «что деятельность кооперативов регулируется теми же правилами и инструкциями, что и деятельность других предприятий. Таким образом, кооперативы конкурируют как с ними, так и между собой, а поэтому должны самостоятельно отстаивать на рынке свою собственную особую корпоративную философию»⁶⁰.

⁵⁷ Российская кооперация. 1999. 22 июня.

⁵⁸ <https://www.sommetinter.coop/en/medias/news/cooperative-enterprises-formally-declare-their-commitment-sustainable-development>.

⁵⁹ Hagedorn, Konrad (2012) 'Natural Resource Management: the Role of Cooperative Institutions and Governance', paper presented at the Euricse Conference in Venice./ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

⁶⁰ Беше Бурхард. Современные кооперативы Германии: состояние и тенденции развития // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 1. С. 440.

Привлекая работников не только к трудовому участию, но и к участию капиталом, сам капитал рождает у работников надежду на возможность стать действительными владельцами предприятий, формируя и усиливая антагонизм между отдельными группами населения в процессе конкурентной борьбы, в том числе и между так называемыми «народными предприятиями», на создание которых, например в Северной Америке, нацелена система ЭСОП⁶¹.

Произошедшие трансформации в определении кооперативов имеют большое значение, поскольку они изменяют сущность кооперативов. Их кажущееся соответствие сущности рыночной экономической системы воспринимается многими теоретиками кооперативного движения как нормальное, подлежащее изучению и, возможно, определяющее будущее кооперативного движения в развитых странах. Однако подобные дефиниции кооперативов ставят последних на одну ступень с капиталистическими предприятиями, заставляющими их работать по своим правилам. Но это гибельный путь. Превращение кооперативов в предпринимательские, капиталистические предприятия лишают их исторической перспективы. Показательным в этом отношении является пример Германии. Произошедший раскол кооперативного движения Германии показал, что кооперативы, преобразованные в фактически акционерные общества, потеряли занятые ранее позиции на рынке, а объединения кооператоров, не перешедшие в руки предпринимателей, стали сильнее. Например, кооператив «Дортмунд» сегодня имеет 480 тыс. членов (каждая вторая семья) и контролирует свыше 14 % торговли в своем регионе⁶².

Капитал в странах рыночной экономики достаточно успешно, с одной стороны, влиял на формирование у населения экономических приоритетов, разобщая население, индивидуализируя его потребности, с другой стороны, он направлял свои усилия на подрыв кооперации изнутри, размывание кооперативного движения, внедряя в него новые виды кооперативов, в том числе и так называемые «лжекооперативы», которые ориентированы на увеличение прибыли, и используют те же методы ведения хозяйственной деятельности, что компании инвесторного типа, и лишь формально принадлежат к кооперативному сектору.

Изучение исторического опыта международного кооперативного движения показывает, что кооперативная парадигма занимает важное место в современном социально-экономическом пространстве и ее теоретическое освоение далеко не завершено.

Литература

1. *Анциферов И. Н.* Очерки кооперации. Полтава, 1918.
2. *Беше Бухард.* Современные кооперативы Германии: состояние и тенденции развития // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 1.
3. *Билимович А. Д.* Место кооперативов в ряду других хозяйственных образований // Записки Русского института сельскохозяйственной кооперации в Праге. Кн. 5. Прага, 1927.
4. *Вахитов К. И.* История потребительской кооперации России. Учебник. М., 2010.
5. *Вахитов К. И.* Кооперация. Теория, история и практика: Избранные изречения факты, материалы, комментарии. М.: ИТК «Дашков и Ко», 2012.
6. *Войцеховский С. М.* Курсы по кооперации. Кооперативное законодательство. М., 1912.
7. *Гришина Я. С.* Сравнительно правовое исследование социального предпринимательства в странах Америки и Европы // Вестник Пермского университета. 2012. № 2.
8. *Егоров В. Г.* Кооперация в современной России. СПб.: Алетейя, 2013.
9. *Егоров В. Г.* Современная кредитная кооперация как механизм социальной стабильности и функционирования рыночной экономики // Финансы и кредит. 2011. № 40.

⁶¹ *Плетников Ю. К.* Социализация капитала: проблемы и перспективы // Социологические исследования. 2007. № 12.

⁶² *Уколова Л. В.* Указ. соч.

10. *Елютин О.* Кооперация в России – не востребовавшийся опыт // Наука и жизнь. 2003. № 5.
11. *Емельянов С. Я., Хамзин И. М.* Особенности становления системы кредитной кооперации в Германии // Стратегия устойчивого развития регионов. Новосиб., 2014. № 21.
12. *Жид Ш.* О кооперации. М., 1915.
13. *Иткулов С. Г., Соловьева В. Н.* Международное кооперативное движение: учебное пособие. Новосиб.: СибУПК, 2009.
14. *Каракозов О. В.* Противоречия – источник развития кооперации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. № 4–2.
15. *Керлин Дж. А.* Социальные предприятия в США И Европе: понять различия и извлечь их уроки // URL: http://nb-forum.ru/thlaw_365_133.
16. *Корелин А. П.* Кооперативное законодательство в России и западный опыт / Отечественная история. 1996. № 2.
17. *Кулишер И. М.* Обзор русского и иностранного законодательства о кооперативных товариществах. СПб., 1906.
18. *Макаренко А. П.* Теория и история кооперативного движения. Учеб, пособие. М., 2002.
19. *Макарьян С.* Этапы развития кооперативного движения в Японии // Кооперация. Место и роль в экономической истории. Реферативный сборник. М., 1990.
20. *Максимов С. В.* Развитие внутреннего рынка кооперации. М., 2013.
21. *Плетников Ю. К.* Социализация капитала: проблемы и перспективы // Социологические исследования. 2007. № 12.
22. *Пронин С. В.* «Демократический социализм» и проблема кооперативной социализации в Англии. М.: Наука, 1964.
23. Российская кооперация. 1999. 22 июня.
24. *Сахарова Д. Б., Котов И. С.* История и теория кооперативного движения. Минск. 2009.
25. *Соболев А. В.* Кооперация: экономические исследования в русском зарубежье. М., 2015.
26. Творцы кооперации: Сб. М., 1991.
27. *Теплова Л. Е.* Теория и история потребительской кооперации.: Учебник для кооперативных вузов. Белгород, 2008.
28. *Теплова Л. Е., Уколова Л. В., Тихонович Н. В.* Кооперативное движение. М., 2003.
29. *Тотомיאци В. Ф.* Кооперация: История, принципы, форма, значение. Франкфурт-на-Майне, 1961.
30. *Туған-Барановский М. И.* Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989.
31. *Уколова Л. В.* Кооперативные организации Германии. Законодательство, структура, деятельность. Белгород, 1998.
32. *Файн Л. Б.* Отечественная кооперация: исторический опыт. Иваново, 1994.
33. *Холюк Д. Д.* Современное кооперативное движение. М., 2015.
34. *Шейна З. И.* Международное кооперативное движение: история и современность: Учеб. Пособие. Новосиб., 2000.
35. Устав Международного кооперативного альянса. М., 1992.
36. <https://www.sommetinter.coop/en/medias/news/cooperative-enterprises-formally-declare-their-commitment-sustainable-development>.
37. *Hagedorn, Konrad* (2012) 'Natural Resource Management: the Role of Cooperative Institutions and Governance', paper presented at the Euricse Conference in Venice./ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.
38. <http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>.

39. *Zamagni Vera* (2012) 'Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective', paper presented at the Euricse Conference in Venice/ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

40. *Valentinov, Vladislav, Tortia, Ermanno and Iliopoulos, Constantine* (2012) 'Agricultural Cooperatives', paper presented at the Euricse Conference in Venice/ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

41. *Zamagni, Vera* (2012) 'Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective', paper presented at the Euricse Conference in Venice/ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

42. *Mori, Pier A.* (2012) 'Customer-ownership and Public Services', paper presented at the Euricse Conference in Venice./ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

43. *Pérotin, Virginie* (2012), 'Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community', paper presented at the Euricse Conference in Venice/http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf<http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>.

44. *Diaz-Foncea, Millan* (2012) 'Sociedades Cooperativas y Emprendedor Cooperativo: Analisis de los Factores Determinantes de su Desarrollo', Phd Thesis, University of Zaragoza../ http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

45. *Pérotin, Virginie* (2012), 'Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community', paper presented at the Euricse Conference in Venice/http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

46. http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/venice_russian_final.pdf.

47. <http://jurisprudenciaru.ru/kreditovanie/kratkaya-istoriya-kooperativnogo-dvizeniya-49594.html>.

48. <http://www.mondragon-corporation.com/rs/>.

3. Экономическая мысль XX века

3.1. Экономические взгляды Й. Шумпетера

Фигура Й. Шумпетера в истории экономической мысли стоит особняком, сочетая в своей теории как элементы институционализма, так и посыпки неоклассического направления экономической науки.

Й. Шумпетер (1883–1950), экономист и социолог, родился в Австрии, где приобрел известность как теоретик с выходом одной из самых известных своих работ «Теория экономического развития» (1912 г.). С 1932 г. Шумпетер жил и работал в США, являясь профессором Гарвардского университета, где опубликовал не менее знаменитые работы «Экономические циклы» (1939 г.) и «Капитализм, социализм и демократия» (1942 г.). Уже в работе «Теория экономического развития» Шумпетер, в отличие от Вальраса, который исследовал условия статического равновесия, разрабатывает теорию экономического развития, ставя в центр анализа те внутренние факторы, которые вызывают экономическое развитие системы. Само слово «развитие» – это уже новость для неоклассической теории, поскольку, как известно, она тяготела к рассмотрению статических задач. В центр ее внимания были поставлены две фундаментальные идеи: наилучшее использование имеющихся ресурсов и равновесие (частичное – у Маршалла, общее – у Вальраса)⁶³.

И Шумпетер сначала, совершенно в духе неоклассической теории, начинает свой анализ со статической модели, где все параметры производства, обмена, распределения и потребления остаются неизменными. Все как бы движется по кругу. Шумпетер так и называет это состояние – хозяйственный кругооборот. Рассматривая модель Вальраса, мы отмечали, что при подобном равновесии все доходы равны затратам и ценность любого продукта производства равна ценности использованных факторов производства, где формирование ценностей подчиняется закону альтернативных издержек. Предпринимательская прибыль отсутствует (избыток цены над оплатой факторов производства, приобретенных на стороне, представляет собой издержки упущенных возможностей непосредственного организатора производства). Это чистая неоклассическая модель. Шумпетер добавляет, что в ней отсутствует не только прибыль, но и процент, так как (поскольку мы имеем процесс неизменного хозяйственного кругооборота) нет оснований делать различие между нынешним доходом и будущим⁶⁴.

Но вклад Шумпетера в экономическую теорию заключается как раз в том, что он исследует те факторы, которые «взрывают» равновесие рыночной системы изнутри. Этими внутренними факторами становятся новые производственные комбинации, которые и определяют динамические изменения в экономике. Шумпетер выделяет несколько видов принципиально новых комбинаций факторов производства:

- создание нового продукта;
- использование новой технологии производства;
- использование новой организации производства;
- открытие новых рынков сбыта и источников сырья. Новые комбинации факторов производства получили названия «нововведения».

⁶³ Безусловно, представители неоклассического направления прекрасно понимали, что рынок постоянно меняется. Однако они считали, что причины, вызывающие нарушение рыночного равновесия, носят внешний по отношению к системе характер, как-то: внезапное изменение численности населения, война, неурожай, эпидемия и прочие стихийные бедствия. Сам же рынок не содержит в себе каких-либо сил, могущих стать источником нарушения равновесия.

⁶⁴ См. теорию процента Бем-Баверка.

Следует подчеркнуть, что в терминологии Шумпетера «нововведение» не является синонимом слова «изобретение». Предпринимательская деятельность⁶⁵ связана с применением уже имеющихся средств, а не с созданием новых. Возможности нового применения средств в избытке находятся сами по себе, они могут быть известны. Но, как полагает Шумпетер, это «мертвые» возможности. Предприниматель же осуществляет их на деле, преодолевая технологические и финансовые затруднения и открывает новые пути получения прибыли, которую следует рассматривать как избыток над тем доходом, который установился в процессе кругооборота.

И именно предпринимателю – человеку, в функцию которого входит реализация новой комбинации факторов производства, отводится в концепции экономического развития Шумпетера особо важная роль. Следует подчеркнуть, что предпринимательство, по Шумпетеру, особый дар, свойство человеческого характера, никоим образом не зависящее от классовой, социальной принадлежности. Этот тип характера отличают следующие особенности:

- опора на собственные силы;
- предпочтение риска;
- ценность собственной независимости;
- ориентация на собственное мнение;
- потребность в достижении успеха, при том, что самооценność денег для него невелика⁶⁶;
- стремление к нововведению.

Предприниматель представляет собой главного субъекта экономического развития. Именно благодаря его активности осуществляется технический прогресс, создается избыток ценности, «взламывается» стационарная ситуация и экономика получает стимул к развитию.

Интересно посмотреть, как в теории предпринимательства Шумпетер примиряет концепцию рационального («экономического») и реального («иррационального») человека, объекта исследований экономистов институционального направления.

Рассматривая мотивы хозяйственной деятельности в статическом состоянии, Шумпетер выделяет мотив удовлетворения потребностей на основе рационального поведения (максимизации полезности или выгоды). Рассматривая же динамическую модель, Шумпетер считает, что мотивы предпринимательской деятельности иррациональны, ибо главными мотивами становятся саморазвитие личности, успех, радость творчества. Предпринимателем движут жажда деятельности и воля к победе.

Любопытно отметить, что предприниматель, по мнению Шумпетера, не отягощен избытком интеллекта, и в данном случае это является положительным качеством. Именно относительная ограниченность кругозора не дает ему возможности сравнивать множество различных вариантов достижения цели и предаваться долгим колебаниям. Выделение иррациональных мотивов в поведении предпринимателя привело к признанию того, что теория предпринимательства – именно та сфера, где экономическая наука и психология нашли общий язык, что способствовало появлению такой науки, как «экономическая психология»⁶⁷.

⁶⁵ Предпринимательская деятельность в теории Шумпетера является синонимом новаторской деятельности, а предприниматель выступает как новатор.

⁶⁶ Социологические исследования показывают, что сами предприниматели видят в прибыли скорее условие существования своего бизнеса и символ успеха, чем основную цель. А потребность в достижении действительно высока. Причем «потребность в достижении» – это нечто в крови, оказывающееся сильнее природной лени и важнее простой жажды наживы и общественного признания. Трудно отрицать, что «шумпетеровский» предприниматель несет в себе черты пассионария, каким он представляется в концепции Л. Н. Гумилева.

⁶⁷ Экономическая психология обращает внимание, что рациональность бывает двух видов: формальная и сущностная. Первая направлена на достижение количественных экономических целей (деньги, материальное богатство). Вторая – на достижение психологических норм и социальных ценностей (любовь, слава, общественное признание и т. д.). Экономическая психология также обращает внимание и на сам механизм принятия нерациональных (с экономической точки зрения) решений. Последние принимаются в силу того, что существует: 1) психологическая инерция (человек не успевает следить за изменением параметров экономической деятельности); 2) психологическая затратность принятия экономически максимально выгодного

Капиталистическое производство, по Шумпетеру, не может существовать без постоянных революционных изменений в технике и технологии производства, освоения новых рынков, реорганизации рыночных структур. Такие постоянные инновации, осуществляемые в производственном процессе, являются главным источником прибыли, не существующей в ситуации простого воспроизводства (или, по выражению Шумпетера, хозяйственного кругооборота). Прибыль имеет место лишь тогда, когда экономика находится в постоянном движении, в процессе динамического развития.

В связи с разработкой динамической модели экономического развития Шумпетер ввел понятия «эффективная конкуренция» и «эффективная монополия», связав их с процессом нововведений и функцией предпринимательства.

Нововведения, по Шумпетеру, представляют собой стержень конкуренции нового типа, гораздо более действенный, чем ценовая конкуренция. Нововведения открывают возможность изменять не только технологию и продукцию, но и оказывают влияние на структуру спроса, условия формирования издержек и цен. И конкуренцию, стимулируемую стремлением к получению прибыли за счет преимуществ в издержках производства и качестве самого продукта, Шумпетер назвал «эффективной конкуренцией».

В концепции Шумпетера с нововведениями связана и монополия нового типа, отличающаяся от тех форм монополии, которые основываются на особых правах и привилегиях, собственности на ограниченные ресурсы или дефицитные блага. Монополию, которая представляет собой следствие нововведений, Шумпетер назвал эффективной, так как она формируется в условиях активной конкуренции и, по его мнению, несовместима с застойностью и эксплуатацией посредством механизма цен. Монопольная прибыль, получаемая новатором, является стимулом и вознаграждением за нововведения. В то же время она – явление преходящее для той или иной компании, так как исчезает под действием того же механизма конкуренции, которому обязана своим существованием монополия, т. е. вследствие конкретных нововведений. Таким образом, в теории Шумпетера «эффективная монополия» является естественным элементом экономического развития.

Важную роль в исследовании внутренних факторов экономического роста Шумпетер уделял кредиту, рассматривая его как важнейшее условие использования существующих факторов для создания новых производственных комбинаций. Чтобы предприниматели-новаторы могли получить в свое распоряжение средства производства, они должны пользоваться банковским кредитом. Банки «создают» деньги для новаторов, и с этого начинается перераспределение потока ресурсов, т. е. общественного капитала.

Таким образом, банки, по мнению Шумпетера, являются особым феноменом развития, которые, выступая от имени народного хозяйства, выдают полномочия на осуществление новых производственных комбинаций. Они выступают как необходимые посредники между желанием осуществить инновацию и возможностью сделать это. Плата за предоставление таких возможностей и представляет собой процент, который является ценой, уплаченной за приобретение новых производительных сил. По мнению Шумпетера, именно развитие в подлинном смысле этого слова (а не кругооборот), в принципе, нуждается в кредите.

Но вернемся к предпринимателю. Получив ссуду, он идет на рынок факторов производства, где, по нашему предположению, царит полное равновесие спроса и предложения, и нарушает его. Ему требуется дополнительное количество ресурсов, и он предлагает за них повышенную цену. Нарушается система равновесных цен, изменяется направление потоков ресурсов, а значит, и потоков потребительских товаров. Ломается весь ритм кругооборота, вся система цен, издержек и доходов. Кто-то при этом разоряется, но основная масса предпринимателей следует за новатором – и такое «возмущение» системы происходит постоянно. Именно

оно является обычным состоянием, а не равновесный кругооборот. И именно поэтому постоянно существует предпринимательская прибыль и капитализм не стоит на месте, а непрерывно развивается.

Шумпетер отдает себе отчет в том, что увеличение денег в обращении благодаря предоставленному банками кредиту вызывает общее повышение цен, в первую очередь на производственные ресурсы, в том числе и оплату труда. Но, по мнению Шумпетера, это не просто инфляция, как она рассматривается в количественной теории. В результате этой первоначальной инфляции течение хозяйственного кругооборота нарушается: предприятия, которые работают традиционно, терпят банкротство (поскольку в новых условиях доходы не покрывают расходов), предприниматели-новаторы, наоборот, получают прибыль. Происходит не просто повышение цен, но и параллельное изменение экономической структуры, переход на новый виток спирали развития.

Таким образом, банковский кредит оказывается тесно связанным с феноменом экономического развития, а деньги выполняют функцию не просто средства обращения и измерителя ценностей, а играют роль катализатора экономического роста, в том числе через посредство прибыли и процента.

С новаторской деятельностью Шумпетер связывает и циклическую форму развития экономики. Исследованию этой проблемы он посвящает работу «Экономические циклы» (1939 г.) Выделив и установив связь между тремя типами циклов (длительных, классических и коротких), Шумпетер выводит существование экономических циклов из периодов внедрения изобретений. Последние осуществляются рывками, когда одно изобретение «тянет» за собой гроздь нововведений.

Как пишет Шумпетер, каждая инновация вызывает волну подражаний, расходящуюся во все стороны. Множество таких волн расходится одновременно, они накладываются друг на друга, и такое движение (при суммировании всех волн) не может быть плавным и равномерным. Оно порождает периоды общего подъема, которые могут сменяться периодами общего спада. В этом суть подхода Шумпетера к анализу экономических циклов. Причину же экономических кризисов он видел в панике, связанной с прекращением экономического бума, выделяя психологический мотив как центральный в объяснении данного экономического явления.

Шумпетер был не только экономистом, но и социологом, которого интересовали перспективы развития капитализма. Напомню, что движущей силой развития у Шумпетера – предприниматель, новатор. Именно поэтому основу существования капитализма Шумпетер видел в частно-предпринимательской системе классического типа, основанной на мелкой и средней собственности.

При накоплении же богатства, его институционализации, возникновении корпораций происходит деперсонализация инновационной деятельности, меняются культура и характер мышления. Главными фигурами в деловом мире становятся менеджеры, управляющие крупных корпораций. Но менеджер обладает совершенно другими чертами, нежели предприниматель, и вместо стремления к нововведениям, риску и независимости мы видим осторожность, стремление к продвижению по службе и власти, к согласованности принятия решений на всех уровнях.

И это не случайно, поскольку иерархическая (бюрократическая) структура крупной корпорации порождает как относительно слабые стимулы деятельности, которые неадекватны стимулам к риску у предпринимателей, так и определенную потерю ответственности за ведение дела. Да и само поведение «человека организации», предполагающее верность, послушание, безотказность не имеет ничего общего с поведением предпринимателя. Исчезает фигура предпринимателя – исчезает и возможность экономического развития. Более того, уход со сцены предпринимателя означает, по мнению Шумпетера, и скорую гибель буржуазии, поскольку процент выплачивается из его прибыли.

Кроме того, исчезновение фигуры предпринимателя приведет к разрушению социальной базы капитализма, основой которой является индивидуальный собственник⁶⁸. Но главная причина скорой, по мнению Шумпетера, гибели капитализма лежит не в сфере экономики, а в сфере культурной надстройки, так как в обществе формируется враждебное отношение к предпринимателям со стороны других социальных групп. Вину за это Шумпетер возлагает на радикальных интеллектуалов с их непомерной амбициозностью.

Шумпетер отмечает, что одной из характерных особенностей цивилизации позднего капитализма является растущая доступность образования, в том числе высшего. Число высокообразованных людей растет, но адекватного роста рабочих мест, соответствующих их притязаниям, не наблюдается. И тогда большая армия интеллектуалов начинает искать причины своего неудовлетворительного положения в недостатках существующего общественного строя, реализуясь в его яростной критике.

Таким образом, по мнению Шумпетера, формируется среда, непригодная для предпринимательства, и оно исчезнет, а вместе с его исчезновением прекратится социальный и общественный прогресс. Напрашивается парадоксальный вывод, что капитализм отомрет под бременем собственных успехов – высоких темпов экономического развития, приводящего к господству «большого бизнеса» и доступности образования.

⁶⁸ По мнению многих социологов, в частности Э. Фромма, именно разрушение данного класса привело в XX в. к возникновению тоталитарных режимов.

3.2. Теория монополистической конкуренции 3. Чемберлина

Вклад американского экономиста *Э. Чемберлина (1899–1967)* заключается, среди прочего, в том, что он был первым, кто ввел в экономическую теорию понятие «монополистической конкуренции». Это явилось вызовом традиционной экономической науке, согласно которой конкуренция и монополия – взаимоисключающие понятия и которая отдельные цены предлагала объяснять либо в категориях конкуренции, либо в категориях монополии.

Согласно же взгляду Чемберлина большинство экономических ситуаций представляют собой явления, включающие и конкуренцию, и монополию. Чемберлиновская модель предполагает структуру рынка, в которой соединены элементы конкуренции (большое число фирм, их независимость друг от друга, свободный доступ на рынок) с элементами монополии (покупатели отдают явное предпочтение ряду продуктов, за которые они готовы платить повышенную цену). Но как же образуется такая структура?

Исходя из концепции «экономического человека», логично предположить, что предприниматель в своем стремлении к получению максимальной прибыли стремится захватить контроль над предложением товара, что позволит ему диктовать цену на рынке. Поэтому он стремится создать товар, который хоть чем-то отличается от товара конкурента. Каждая фирма, добившись некоторой дифференциации своего продукта, становится монополистом на рынке его сбыта. Возникает монополия по дифференциации продукта (термин Э. Чемберлина. – прим. *Авт.*), которая предполагает ситуацию, когда производя определенный продукт, отличный от продукции других фирм, фирма обладает частичной рыночной властью.

Это означает, что увеличение цен на ее продукцию не обязательно приведет к потере всех покупателей (что было бы верно, по крайней мере, в плане теоретическом, в условиях совершенной конкуренции, полной однородности продукта, и, как следствие, бесконечной эластичности спроса по цене). При этом дифференциация продукта, по Чемберлину, трактуется достаточно широко – она включает в себя не только различные свойства продукта, но все условия реализации и услуги, сопутствующие продаже, а также пространственное нахождение. Как пишет сам Чемберлин: «... Дифференциация может базироваться на определенных особенностях самого продукта, вроде таких, как особые запатентованные свойства – фабричные марки, фирменные названия, своеобразие упаковки... или же таких, как индивидуальные особенности, относящиеся к качеству, форме, цвету или стилю. Дифференциация также может существовать в отношении условий, сопутствующих продаже товаров. В розничной торговле (если ограничиться одним только примером) эти условия включают в себя такие факторы, как удобство местонахождения продавца, общая атмосфера или общий стиль, свойственные его заведению, его манера ведения дел, его репутация как честного дельца, любезность, деловая сноровка и все личные узы, которые связывают его клиентов либо с ним самим, либо с теми, кто у него работает. Поскольку эти и всякие иные – неосязаемые факторы варьируются от продавца к продавцу, то «продукт» выступает в каждом случае различным, ибо покупатели в большей или меньшей степени учитывают эти вещи, и можно сказать, что они покупают их наравне с самим товаром. Если иметь в виду две указанные стороны дифференциации, то становится очевидным, что все продукты в сущности отличаются друг от друга – по меньшей мере слегка отличаются – и что в обширной области хозяйственной деятельности дифференциация играет важную роль»⁶⁹.

⁶⁹ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1996. С. 93.

Если так трактовать монополию, то необходимо признать, что она существует во всей системе рыночных цен. Другими словами, там, где продукт дифференцирован, продавец одновременно является и конкурентом, и монополистом. Пределы же власти этой группы монополистов ограничены, поскольку контроль над предложением товаров частичный: вследствие существования товаров-заменителей (субститутов) и возможной высокой эластичности спроса по цене.

Монополизм, обусловленный дифференциацией продукта, означает, что коммерческий успех зависит не только от цены и потребительских качеств продукта, но и от того, сумеет ли продавец поставить себя в привилегированное положение на рынке. Иными словами, в условиях монополии по дифференциации продукта монопольная прибыль может возникнуть там, где при определенной защите от вторжения конкурентов может быть создан и приумножен имеющийся спрос на определенную продукцию.

И саму проблему спроса Чемберлин ставит по-новому. В отличие от неоклассической модели, где объем спроса и его эластичность выступают как нечто изначально данное, в модели Чемберлина они выступают как параметры, на которые монополист может оказывать воздействие через формирование наших вкусов и предпочтений. Здесь находит подтверждение тезис, что практически все наши потребности социальные, т. е. порождены общественным мнением. В этой связи Чемберлин сделал вывод, что цены – не решающий инструмент конкуренции, поскольку в создании спроса основной акцент делается на рекламу, качество товара, обслуживание потребителей. Это означает, что в условиях монополистической конкуренции эластичность спроса по цене падает при возрастании эластичности спроса по качеству.

Новый подход характеризует Чемберлина в вопросах цены и стоимости. Если в неоклассической модели не было вопроса регулирования цены заданного продукта, так как цены были заданы извне, и регулирования объема продукта при заданной цене, то модель Чемберлина подразумевает поиск оптимального объема производства и, соответственно, уровня цен, обеспечивающих фирме максимальную прибыль. Чемберлин допускает, что в условиях монополистической конкуренции фирма максимизирует прибыль при объеме производства меньшем, нежели тот, который обеспечивал бы наивысшую технологическую эффективность.

Другими словами, в масштабе всего общества переход к состоянию монополистической конкуренции ведет к тому, что потребители платят за товары дороже, выпуск товаров меньше потенциально возможного, и, как следствие, имеет место недогрузка производственных мощностей и безработица.

Можно ли тогда сказать, что предприниматели-монополисты несут ответственность за данное состояние экономики? Чемберлин отвечает на этот вопрос в целом отрицательно, считая, что монополисты несут ответственность лишь в том случае, если дифференциация их продукта искусственна и не ведет к реальному изменению качества⁷⁰. Однако в целом процесс дифференциации продукта порожден разнообразием вкусов публики, и стремление к монополии объясняется склонностью к дифференциации спроса, где сами различия во вкусах, желаниях и доходах покупателей указывают на потребность в разнообразии.

Объясняя ситуацию, возникающую в условиях монополии по дифференциации продукта, когда фирма производит объем продукции меньше потенциально возможного, Чемберлин указывает на то, что для сбыта дополнительной продукции фирме придется либо снизить цену, либо увеличить расходы по стимулированию продаж. Не случайно поэтому в свою теорию цены Чемберлин вводит понятие «издержки сбыта», которые он рассматривает как издержки приспособления спроса к продукту, в отличие от традиционных издержек производства, рассматриваемых им как издержки приспособления продукта к спросу.

⁷⁰ Чемберлин предлагает в этой связи целую систему мер по борьбе со злоупотреблениями торговой маркой, контролю за рекламой.

Сам Чемберлин определяет различия между этими видами издержек следующим образом: «Издержки производства включают все расходы, необходимые для того, чтобы создать товар (или услугу), доставить его потребителю и вручить ему этот товар в состоянии, пригодном для удовлетворения потребностей. Издержки сбыта включают в себя все затраты, имеющие целью создать рынок или спрос на продукт. Издержки первого вида создают полезности, служащие удовлетворению запросов; издержки последнего вида создают и изменяют сами запросы»⁷¹.

По его мнению, при увеличении объема выпуска продукции издержки производства сокращаются, но издержки сбыта дополнительной продукции растут. Это стало обоснованием утверждения об отсутствии в условиях монополии по дифференциации продукта избыточной прибыли, так как в долгосрочном плане, по мнению Чемберлина, цена только покрывает полные издержки (суммарные издержки производства и сбыта).

Подводя итог, можно сказать, что, согласно взглядам Чемберлина, рынок любого единичного производителя в условиях монополистической конкуренции определяется и лимитируется тремя основными факторами:

- ценой продукта;
- особенностями самого продукта;
- расходами по сбыту.

Отмечая, что дифференцированный продукт имеет большую цену (которая является следствием ограничения предложения), Чемберлин считает ее неизбежной платой за дифференцированное потребление.

В теории Чемберлина монополия и конкуренция суть взаимосвязанные явления, монополия присутствует во всей системе рыночного ценообразования. Напомню, что условиями, порождающими монополию, по Чемберлину, являются:

- патентные права;
- репутация фирмы;
- невоспроизводимые особенности предприятия;
- естественная ограниченность предложения.

Как видим, за пределами анализа Чемберлина остается монополия, возникшая на основе высокого уровня концентрации производств и капитала. Этот тип монополий стал предметом анализа английского экономиста Дж. Робинсон.

⁷¹ Чемберлин Э. Указ. соч. С. 170.

3.3. Теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон

Дж. Робинсон (1903–1983), английский экономист, представитель кембриджской школы в политической экономии.

Как и Чемберлин, Дж. Робинсон в своей самой известной работе «экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933 г.) исследовала те же проблемы: сдвиги в механизме рыночной конкуренции, проблемы монополизации рынка, механизм монополистического ценообразования. Решающим условием монопольного обладания продуктом Робинсон также считала дифференциацию продукта, т. е. такие изменения, которые не могут быть полностью компенсированы товарами-субститутами. Однако дифференциация продукта не является, по ее мнению, единственным условием монополии.

Значительное внимание в своем исследовании Робинсон посвятила вопросу поведения крупных компаний, олицетворяющих высокий уровень концентрации производства.

Для Робинсон монополия представляет собой явление не только рынка, но и концентрированного производства. Концентрацию же производства она связывала с экономией фирмы на масштабах, поскольку доля постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции, с ростом объемов производства снижается. Сравнивая поведение компаний в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, Дж. Робинсон показала, что крупные компании имеют возможность поддерживать более высокую цену, чем могли бы иметь в условиях совершенной конкуренции⁷².

Особое внимание Дж. Робинсон уделила такой характерной черте рыночного поведения крупных компаний, как маневрирование ценами. Ключевым вопросом в ее работах стало исследование возможностей использования цены как инструмента воздействия на спрос и регулирования сбыта. Именно Дж. Робинсон ввела в экономическую теорию понятие «дискриминация в ценах», что означало сегментацию рынка монополией на основе учета различной эластичности спроса по цене у разных категорий потребителей, маневрирование ценами для разных групп, на разных географических рынках. Она обратила внимание на проблемы формирования ценовой политики, которая совершенно отсутствовала в условиях совершенной конкуренции⁷³.

Дж. Робинсон показала, что монополист обретает возможность разбить рынок своего товара на отдельные сегменты и для каждого из них назначить особую цену, так, чтобы общая прибыль оказалась максимальной. Однако возникает вопрос – почему же монополист не назначает на всех рынках одинаково высокую цену? Оказывается, что это нецелесообразно, потому что в условиях несовершенной конкуренции у разных групп покупателей существует разная эластичность спроса по цене, и если повсеместно назначить высокую цену, спрос может резко сократиться.

Следовательно, в целях максимизации прибыли целесообразно действовать иначе: при выпуске нового «дифференцированного» товара сначала назначить очень высокую цену, обслужив наиболее состоятельную часть покупателей (рынок с низкой эластичностью спроса по цене, так называемый «сильный рынок»), затем понизить цену, привлекая менее состоятельных покупателей, и действовать так до тех пор, пока не будут охвачены рынки с высокой эластичностью спроса по цене («слабые рынки»). Подобная тактика «снятия сливок» основана на дискриминации в ценах по признаку групп с различными доходами. Но возможна и про-

⁷² Графический анализ этих ситуаций воспроизведен в учебниках по курсу «Микроэкономика» в темах, рассматривающих поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции, несовершенной конкуренции и чистой монополии.

⁷³ В условиях совершенной конкуренции спрос обладает абсолютной эластичностью: малейшее отклонение цены от точки равновесия приводит либо к полному прекращению покупок, либо к их резкому нарастанию, причем в любом случае конкуренция немедленно возвратит цену к равновесному уровню.

странственная дискриминация, как, например, при установлении монопольно высоких цен на внутреннем рынке и демпинговых во внешней торговле.

Как бы то ни было, «золотое правило» политики ценовой дискриминации заключается в том, что самая высокая цена устанавливается там, где эластичность спроса меньше всего, а самая низкая – там, где эластичность спроса выше всего. Сопоставляя простую монополию и монополию, практикующую множественность цен, Дж. Робинсон показала, что в последнем случае фирма достигает и увеличения объема выпуска продукции, и увеличения валового дохода.

Анализируя поведение монополий, Дж. Робинсон пытается оценить желательность ценовой дискриминации с точки зрения общества в целом. По ее мнению, с одной стороны, монополия, использующая дискриминацию в ценах (по сравнению с простой монополией, не практикующей такого поведения), повышает объем выпускаемой продукции. С другой стороны, ценовая дискриминация, сохраняя монопольно высокие цены, ведет к неправильному распределению ресурсов и к их общему недоиспользованию. Кроме того, монополизация производства, по мнению Дж. Робинсон, в любом случае неблагоприятно влияет на распределение богатства между людьми.

Негативное отношение к монополизации проявляется и в учении Дж. Робинсон о монополии⁷⁴. Последствия монополии Дж. Робинсон анализирует на примере рынка труда, когда крупная фирма (монополист) приобретает услуги труда неорганизованных работников. В этом случае компания-монополист навязывает рабочим условия сделки, при которых реальная заработная плата может оказаться ниже предельного продукта труда рабочего⁷⁵. По мнению Дж. Робинсон, это бы означало эксплуатацию труда. Факторами, противодействующими эксплуатации, Робинсон считала законодательство о минимальной заработной плате и политику профсоюзов⁷⁶.

В результате своих исследований Дж. Робинсон приходит к выводу, что возможность ценового маневрирования подрывает основные постулаты классической теории: независимость процесса ценообразования, отождествления равновесия спроса и предложения с оптимальным использованием ресурсов и оптимизацией общественного благосостояния. В этом ее принципиальное отличие от Чемберлина, который считал, что именно механизм монополистической конкуренции наилучшим образом обслуживает интересы экономического благосостояния.

⁷⁴ «Монополия» в переводе с греческого означает «один продаю», в то время как «монополист» – «один продаю».

⁷⁵ Равенство предельного продукта труда цене фактора производства (в данном случае заработной плате) в рамках неоклассического направления представляло собой естественное, справедливое вознаграждение фактора производства (см. теорию Дж. Кларка).

⁷⁶ Чемберлин же утверждал, что рыночная эксплуатация может затронуть любой из факторов производства, поэтому поиски эксплуататора вообще не имеют смысла.

3.4. Теория благосостояния В. Парето. «Оптимум по Парето»

До сих пор в центре нашего внимания были вопросы поведения экономических субъектов (потребителей и фирм), исследование условий оптимизации их поведения, которое сводится к максимизации полезности, предопределило наш интерес к проблемам формирования цен на факторы производства, которые одновременно являются доходами собственников этих факторов, и цен на продукцию фирм. Однако остался открытым вопрос, означает ли оптимизация поведения отдельных лиц максимизацию общественного благосостояния в целом? Ответ на данный вопрос, среди прочего, поможет ответить и на вопрос, препятствует ли существование монополий достижению этого состояния.

И. Бентам провозгласил в качестве единственной цели любого правительства «обеспечение наибольшего счастья наибольшему числу людей». Но каким образом? Принципиально разный ответ на этот вопрос дают авторы двух наиболее известных теорий экономического благосостояния – итальянский экономист В. Парето и английский экономист А. Пигу.

По своим экономическим взглядам **В. Парето (1848–1923)** можно отнести к представителям Лозаннской экономической школы.

Как и Вальрас, Парето считал политическую экономию своеобразной механикой, раскрывающей процессы экономических взаимодействий на основе теории равновесия. По его мнению, данная наука должна исследовать механизм, устанавливающий равновесие между потребностями людей и ограниченными средствами их удовлетворения.

Существенный вклад внес В. Парето в разработку теории потребительского поведения, введя вместо количественного понятия субъективной полезности – порядковые, что означало переход от кардиналистской к ординалистской версии теории предельной полезности⁷⁷. Далее, вместо сопоставления порядковой полезности отдельных благ Парето предложил сопоставление их наборов, где равно предпочтительные наборы описывались кривыми безразличия. По мнению Парето, всегда существует такая комбинация ценностей, при которой потребителю безразлично, в какой пропорции он их получит, лишь бы сумма этих ценностей не подвергалась изменениям и приносила максимум удовлетворения. Эти положения В. Парето легли в основу современной теории потребительского поведения.

Но наиболее известен Парето своим принципом оптимальности, который получил название «оптимум по Парето», который лег в основу так называемой новой экономики благосостояния.

Оптимум по Парето гласит, что благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы. В ситуации, оптимальной по Парето, нельзя улучшить положение любого участника экономического процесса, одновременно не снижая благосостояния, как минимум, одного из остальных. Такое состояние рынка называется *Парето-оптимальным* состоянием.

⁷⁷ Воззрения Парето состояли в том, что порядковый показатель, который способен правильно указать на степень индивидуального предпочтения данного варианта потребления в сравнении с альтернативными вариантами, вполне достаточен для экономической теории, причем абсолютная величина показателя не имеет ни малейшего значения. Так было положено начало ординалистской теории полезности, в рамках которой полезность предстает в виде порядкового индекса предпочтений и только. При этом в предельных условиях рыночного равновесия (модель рыночного равновесия Вальраса) никаких изменений не произошло, так как предельные полезности всегда могут быть представлены как соотношения, не зависящие от абсолютного размера предельных величин.

Согласно критерию Парето (критерию роста общественного благосостояния) движение в сторону оптимума возможно лишь при таком распределении ресурсов, которое увеличивает благосостояние по крайней мере одного человека, не нанося ущерба никому другому.

Исходной посылкой теоремы Парето стали взгляды Бентама и других ранних представителей утилитаризма из числа экономистов о том, что счастье (рассматриваемое как удовольствие или полезность) разных людей сравнимо и аддитивно, т. е. может суммироваться в некое общее счастье всех. И, по Парето, критерием оптимальности является не общая максимизация полезности, а ее максимизация для каждого отдельного индивида в пределах обладания определенным исходным запасом благ.

Исходя из посылки о рациональном поведении индивида, мы предполагаем, что фирма при производстве продукции использует такой набор производственных возможностей, который обеспечит ей максимальное расхождение между валовой выручкой и издержками. Потребитель, в свою очередь, приобретает такой набор товаров, который обеспечит ему максимизацию полезности. Равновесное состояние системы предполагает оптимизацию целевых функций (у потребителя – максимизация полезности, у предпринимателя – максимизация прибыли). Это и есть Парето-оптимальное состояние рынка. Оно означает, что, когда все участники рынка, стремясь каждый к своей выгоде, достигают взаимного равновесия интересов и выгод, суммарное удовлетворение (общая функция полезности) достигает своего максимума.

И это почти то, о чем говорил А. Смит в своем знаменитом пассаже о «невидимой руке» (правда, не в терминах полезности, а в терминах богатства). Впоследствии действительно была доказана теорема о том, что общее рыночное равновесие и есть Парето-оптимальное состояние рынка.

Итак, суть взглядов Парето может быть сведена к двум утверждениям:

- любое конкурентное равновесие является оптимальным (прямая теорема);
- оптимум может быть достигнут конкурентным равновесием, что означает, что выбранный исходя из некоторых критериев оптимум наилучшим способом достигается через рыночный механизм (обратная теорема).

Другими словами, состояние оптимума целевых функций и обеспечивает сбалансированность на всех рынках. Оптимизация целевых функций, по Парето, означает выбор наилучшей альтернативы из всех возможных всеми участниками экономического процесса.

Однако необходимо отметить, что выбор каждого индивида зависит от цен и начального объема благ, которым он располагает, и варьируя начальное распределение благ, мы изменяем и, равновесное распределение, и цены⁷⁸. Следовательно, рыночное равновесие – это наилучшее положение в рамках уже сформировавшейся системы распределения, и модель Парето предполагает невосприимчивость общества к неравенству.

Такой подход станет более понятен, если принять во внимание «закон Парето», или закон распределения доходов. На основе использования сведений о доходах граждан «вольных» городов Европы, начиная с Флоренции эпохи Ренессанса и кончая XIX столетием, Парето вычислил кумулятивную плотность распределения доходов. Затем он построил кривые распределения, устанавливающие зависимость между величинами доходов и количеством получающих их граждан. Оказалось, что все они имеют одинаковую форму, и, кроме того, распределение доходов выше определенной величины сохраняет значительную устойчивость. Это свидетельствовало, по мнению Парето, о неравномерном распределении природных человеческих способностей, а не о несовершенстве социальных условий. Отсюда вытекало крайне скептическое отношение Парето к вопросам социального переустройства общества.

⁷⁸ Кстати, Парето отдавал себе в этом отчет и признавал, что в действительности имеется множество оптимумов: их столь же много, сколько имеется различных вариантов рыночного равновесия, основанных на разных способах распределения собственности на ресурсы.

Однако трудно оспаривать положение, что оптимальное, по Парето, очень часто является социально неприемлемым⁷⁹. Поэтому даже в русле неоклассического направления политической экономики формируются иные теории благосостояния.

⁷⁹ В частности, никто не может доказать, что частная собственность всегда и во всем распределяется справедливо. Но достаточно несправедливости однажды утвердиться, как принцип священности и неприкосновенности частной собственности эту несправедливость увековечивает.

3.5. А. Пигу и идея социализации рыночной экономики

Английский экономист **А. Пигу (1877–1959)** занимает почетное место одного из ведущих представителей кембриджской школы неоклассического направления экономической мысли, внесших существенный вклад в разработку большого круга теоретических проблем рынка.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.