

© 2018 г.

Павел Кохно

доктор экономических наук, профессор,
директор

Алина Кохно

кандидат экономических наук,
начальник лаборатории
(Институт нечётких систем)
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПУТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ – ПРЕДПРИЯТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье анализируются объективные и субъективные предпосылки необходимости разработки обновленной стратегии экономического развития России, базирующейся на высокотехнологичном развитии предприятий коллективных форм хозяйствования, включая народные предприятия. Данная стратегия должна стать опережающей по своей направленности и содержать инструменты и механизмы, создающие потенциал технологического развития. Народные предприятия уравнивают всех своих собственников личной ответственностью за результат, позволяя складывать неравновеликие (материальные и нематериальные) доли разных людей, скрепляя слаженную соразмерность работы на общее благо круговой порукой через акционерный капитал. Рассмотрены западноевропейские кооперативные модели ведения хозяйства, позволяющие муниципальным образованиям эффективно встраиваться в современную рыночную экономику и демонстрировать очевидные успехи в решении имеющихся социально-экономических проблем не только отдельной местной общины, но и более значительных территориальных образований.

Ключевые слова: экономика России, народные предприятия, акционерный капитал, западноевропейские кооперативные модели, местные ресурсы, инновационный кластер.

Экономика российской бедности. В Российской Федерации с 1 января 2018 г. минимальный размер оплаты труда (МРОТ) повысится примерно до 85% прожиточного минимума, а с 1 января 2019 г. – до 100%. По нашему мнению, это не позволит снизить бедность и неравенство. И это подтверждают авторы Бюллетеня аналитического центра при Правительстве РФ «Работающие бедные в России и за рубежом» от 31.10.17, в котором вполне обоснованно утверждается: «шестая часть всех работников в России не может обеспечить себя и свои семьи. Их доходы в 2016 г. были ниже прожиточного минимума трудоспособного населения».

По данным Росстата, зарплату ниже прожиточного минимума получает около 2 млн россиян (7,3% работающих на апрель 2017 г.). Если же учесть не только зарплату, но и остальные доходы, а также то, что эти доходы тратятся и на членов семьи, количество работающих бедных

возрастает в разы — около 12,1 млн человек в 2016 г., или 16,8% трудоспособного населения.

Основная доля бедных в России — это работающие люди с детьми, чья зарплата не превышает 2 прожиточных минимумов, если детей двое, и 1,5 прожиточного минимума, если ребенок один. Около 60% всех бедных — это люди в трудоспособном возрасте, из них 90% работают. Доля бедных работников в госсекторе в 4 раза больше, чем в частном, хотя на частных предприятиях трудится две трети занятых, говорится в бюллетене. И разрыв растет: в 2011 г. он был двукратным. Государство экономит на зарплатах и в дальнейшем может столкнуться с серьезным дефицитом кадров. В бюджетном секторе действительно концентрируются работники с низкими зарплатами, туда чаще идут женщины, пожилые люди, с невысоким образованием, низкой трудовой дисциплиной.

То, что более 10 млн работающих россиян не могут обеспечить достойную жизнь себе и своей семье, нельзя считать нормальной ситуацией, сказано в бюллетене. Даже если на работу выходит больше членов семьи, из бедности она, как правило, не выбирается: чтобы существенно увеличить доход, нужно приобрести новую профессию, повысить уровень образования либо переехать, а рынок труда не обеспечивает достаточно вакансий с более высокой зарплатой и сохранением профессионального статуса. То есть бедность стимулирует занятость, которая не приводит к росту доходов.

Количество работающих бедных будет снижаться за счет частного сектора, считают авторы бюллетеня. Проблему работающих бедных нужно отразить в стратегических программных документах государства, определить целевые индикаторы, предлагают они, также нужно усовершенствовать оценки бедности, прожиточного минимума и минимальной зарплаты. Тем не менее, ничего хорошего от того, что минимальная зарплата сравняется с прожиточным минимумом, ждать не стоит, по мере повышения минимальной зарплаты без работы будет оставаться все больше людей — они будут переходить в теневой сектор, а предприятия — получать все больше стимулов платить серые зарплаты.

И самое главное, у бедных людей нет материальной мотивации повышать производительность труда, многие уходят в теневую занятость, а предприятия при наличии дешевой рабочей силы не заинтересованы внедрять новую технику и совершенствовать технологию производства.

Гражданская собственность предприятий коллективных форм хозяйствования. В индустриальном обществе основу богатства составляет энергия: уголь, нефть, газ, уран и производная от ископаемых ресурсов электроэнергия. Под защитой ядерного оружия массового поражения индустриальное общество расширенного воспроизводства капитала за счет неограниченного доступа к различного рода кредитным ресурсам уперлось

в пределы роста, прежде всего, по ископаемому сырью и отравлению окружающей среды.

В постиндустриальном обществе основу богатства составляет информация и знания: нематериальные аспекты человеческой жизни и труда, способные приносить экстраординарную прибыль на вложенный капитал. Основной объем капитализации уходит в goodwill (деловую репутацию) [1, 2, 3] – нематериальное благо, неотчуждаемое от его обладателя и связанное со способностями создавать новое.

Поскольку способности людей разные, особое значение приобретет экономическая модель развития государства, направленная на общее благо, обеспечивающая равенство вклада каждого без уравниловки в распределении результатов. Это то, что не удалось сделать марксистам-ленинцам и их последователям в реальном социализме, когда принцип «наше» вследствие отчуждения от собственности превратился в «ничье». То же и с принципом «мое» в либеральной модели, когда личная корысть выталкивает общественный интерес опять в «ничье». «Ничье» же неминуемо скатывается в ограбление и уничтожение природы, а следовательно, и человечества.

И только «свое» уравнивает всех личной ответственностью за результат, позволяя складывать неравновеликие (материальные и нематериальные) доли разных людей, скрепляя слаженную соразмерность работы на общее благо круговой порукой. Артельный принцип круговой поруки и есть этика общего на любых уровнях организации совместной жизни разных людей от сельскохозяйственной коммуны до патерналистского государства. По мнению А. Девятова и мы разделяем это мнение, этика общего непременно в гармонии с окружающей средой выстраивает хоть и скромное счастье без роскоши, но для всех [4].

Наглядным примером артельного принципа круговой поруки через акционерный капитал может служить деятельность закрытых акционерных обществ работников (народных предприятий), путевку в жизнь которым дал Федеральный закон № 115 от 19 июля 1998 г. «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)».

Союз народных предприятий функционировал в России с 1999 г. Его первым руководителем был знаменитый учёный Св. Федоров. По данным восстановленного в 2016 г. Национального Союза народных и коллективных предприятий Российской Федерации (НСН КП), таких предприятий в настоящее время всего 40, но все они работают эффективнее, чем аналогичные частнокапиталистические или государственные.

Хорошей иллюстрацией того, что народные предприятия имеют лучшие производственные показатели, чем аналогичные государственные или частнокапиталистические, служит деятельность первого в России народного предприятия – Закрытое акционерное общество работников

«Народное предприятие Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат им. С. Титова», созданное в 1998 г. Численность работников — 1800 человек, непрерывно растут объемы производства (в год не менее 7%). Развитие, и в том числе крупная модернизация, осуществляется за счет собственных накоплений. Предприятие — второе в Татарстане по объему налогов после гиганта КАМАЗа. Средняя зарплата — более 40 000 руб. в месяц, что выше, чем среднеотраслевая и средняя по республике. При выходе на пенсию работнику-акционеру выплачивается сумма, которая равняется государственной пенсии за 10 лет.

Обширный международный опыт в течение десятилетий убедительно доказал перспективность коллективных форм хозяйствования, поэтому в данном вопросе Россия позиционирует себя как страна, использующая чужие инновации. Как нередко бывает в нашей истории. В данном случае мы перенимаем те достижения, в которых мы имели приоритет и затем потеряли передовые позиции. Удивительно, но факт: по числу кооперативов различных типов — потребительских, производственных, кредитных — и их членов (14 млн человек) Российская империя в начале XX века занимала первое место в мире. И что особенно важно — основным принципом их работы было правило, что все кооператоры равноправны, и каждый имеет один голос. Ими решались сложные вопросы экономики и управления.

Существует ошибочное мнение, что в советский период кооперативное движение ограничивалось сферами торговли (потребкооперация) и производства сельскохозяйственной продукции (колхозы). На самом деле вплоть до 1960 года широкое развитие имела и промысловая кооперация в виде производственных и промысловых артелей. Уже в первой пятилетке (1928–1932 гг.) был запланирован рост численности членов артелей в 2,6 раза. Промкооперация имела существенные налоговые льготы. В 50-е годы в СССР функционировало 114 тыс. мастерских и предприятий самых разных направлений: пищевая промышленность, металлообработка, химическая промышленность, ювелирное дело и др.

В этом секторе экономики работало около двух миллионов человек, которые производили почти 6% валовой продукции промышленности, в том числе 40% мебели, 70% металлической посуды, более трети всего трикотажа. Системе промкооперации принадлежало около сотни конструкторских бюро, 22 экспериментальные лаборатории и два научно-исследовательских института. Первые советские ламповые приёмники (1930 г.), первые в СССР радиолы (1935 г.), первые телевизоры с электронно-лучевой трубкой выпускала ленинградская артель «Прогресс-Радио».

Во время Великой Отечественной войны мощное артельное производство выпускало артиллерийские снаряды, а в осажденном Ленинграде артели делали знаменитые автоматы Судаева. И. Сталин и его команда поддерживали свободу артельного предпринимательства и пресекали

предложения о её огосударствлении. Следует, однако, заметить, что довлеющее влияние коммунистической партии на экономику нередко сводило на нет творческую энергию кооператоров.

Пришедший после И. Сталина к руководству страной Н. Хрущёв имел другую точку зрения на пути развития кооперации. По его настоянию в 1956 г. было принято решение к 1960 г. практически полностью передать предприятия промкооперации в государственный сектор. В 1961 г. на XXII съезде КПСС была принята Программа КПСС, в которой закрепились эти решения и все кооперативные организации объявлялись переходной формой собственности и в перспективе намечалось их слияние с общенародной в единую коммунистическую собственность.

В 70-е годы XX-го века Госплан СССР разработал предложения по восстановлению промкооперации и представил их в ЦК КПСС. Они были отвергнуты. По свидетельству ветеранов-госплановцев решающим стало мнение секретаря ЦК КПСС М. Суслова: «Лучше иметь неотреставрированные крыши, чем людей, чуждых нашей коммунистической идеологии». Однако исторический опыт показывает, что коллективные предприятия, базирующиеся на общей собственности работников, имманентно присущи российской культурной традиции и соответствуют требованиям социальной справедливости, обостренно воспринимаемой нашим народом.

Проводимые социологические опросы свидетельствуют, что о самом факте существования коллективных предприятий знает очень небольшая часть граждан. В 2015 году газета «Экономика и жизнь» провела соответствующее исследование. На вопрос: «Вы знаете, что такое акционерное общество работников (народное предприятие)?» 74% опрошенных ответили отрицательно, а ещё 14% затруднились дать ответ [5]. Очевидна необходимость разъяснения основных принципов функционирования этих предприятий, заложенных в законе № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)»:

- работникам народного предприятия должны принадлежать акции, номинальная стоимость которых составляет более 75% его уставного капитала;

- один акционер народного предприятия, являющийся его работником, не вправе владеть количеством акций этого предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% его уставного капитала;

- при увольнении работник-акционер обязан продать народному предприятию его акции;

- среднесписочная численность работников народного предприятия должна составлять не менее 51 человека, численность акционеров – не более 5000 человек;

— решения по важнейшим вопросам деятельности предприятия принимает общее собрание акционеров по принципу «один акционер — один голос»;

— доля работников народного предприятия, не являющихся его акционерами, не должна превышать 10% общей численности его персонала;

— размер оплаты труда генерального директора не может более чем в 10 раз превышать среднюю заработную плату одного работника предприятия;

— работник-акционер народного предприятия имеет право продать по договорной цене не более 20% принадлежащих ему акций самому предприятию или его акционерам. Только в случае их отказа он может продать акции работникам предприятия, не являющимися его акционерами.

Критики принципов организации народных предприятий утверждают, что объединение труда и собственности в одном лице, обязательно приведет к увеличению расходов заработной платы и расходов на социальные нужды и сокращению инвестиций, что затормозит развитие предприятия. Но подобные предполагаемые перекосы отсутствуют у всех народных предприятий в России. Наоборот, в наскоро приватизированных государственных предприятиях так называемые эффективные собственники в первую очередь заботились о личном обогащении, в большинстве случаев не выполняя программу инвестирования, являвшуюся условием приватизации.

В пользу прогрессивности народных предприятий свидетельствует и такой факт. В частнокапиталистических фирмах по мере движения к экономике знаний возникают и накапливаются противоречия между специалистами предприятия, с одной стороны, и собственниками с нанятыми ими топ-менеджерами — с другой. Эти противоречия могут дойти до критической стадии, парализующей деятельность фирмы. В народных предприятиях подобные конфликты не возникают, как говорится, по определению.

В России проблемам коллективных форм хозяйствования уделяется немало внимания. Однако это происходит, в основном, в научно-исследовательском плане. Ученые давно и убедительно доказали перспективность народных предприятий и кроме популяризации мировых достижений в этой области имеют и свои разработки. Например, на основе анализа итогов деятельности сотен американских предприятий доказано, что эффективность акционерных обществ работников находится в пределах численности этих предприятий, не превышающей 4500 человек. Доказано также, что народные предприятия наиболее эффективны при количестве работающих 300—500 человек.

Почему же коллективные формы хозяйствования и, в частности, народные предприятия, мировой опыт функционирования которых доказал их преимущества, а отечественные предприятия подтвердили общую

тенденцию их высокой экономической и социальной эффективности, все-таки в таком малом количестве представлены в нашем народном хозяйстве? И это при том, что наша страна имеет давние исторические традиции развития кооперации, а сейчас российская экономика в кризисе, и любые меры по улучшению экономического положения из хорошо зарекомендовавших себя должны бы внедряться беспрепятственно?

Ответ на эти вопросы не сложный. Идеология коллективных предприятий противоречит идеологии общества, построенного в России.

За 20 лет существования народных предприятий руководящая страной элита имела возможность оценить по достоинству их преимущества. Она это сделала и, без сомнения, хорошо уяснила опасность расширения коллективистского движения для существующей в стране экономики. Поэтому инновационный проект под названием «народные предприятия» в реальных российских условиях может развиваться только снизу, с мест. Опыт Липецкой области, в которой созданы и успешно функционируют 17 народных предприятий (из 40 зарегистрированных в стране) внушает определенный оптимизм в том, что эта эффективная форма хозяйствования в недалекой перспективе пробьет себе дорогу.

Любой вид инновационной деятельности вызывает цепную реакцию изменений во многих других видах деятельности. С практической точки зрения инновационная экономика – это новый путь экономического развития, основанный на эффективном использовании накопленных междисциплинарных знаний и применении их в разработке промышленных технологий в создании качественно новых продуктов (услуг) на основе ресурсосбережения.

Специалисты обоснованно считают, и с этим следует согласиться, что организация инновационной экономики должна учитывать следующие принципы:

- инновационная политика должна строиться не по традиционной схеме «государство – бизнес», а по схеме «федеральное правительство – региональные администрации – бизнес»;

- инновационная экономика должна выстраиваться на основе не ресурсного, а технологического преимущества;

- инновационная экономика – это, прежде всего, гибкая, динамичная экономика, в которой создаются новые, исчезают отжившие компании, идет поиск новых рынков, освоение новых рыночных ниш;

- инновационная экономика страны должна быть конкурентоспособной, как на внутреннем, так и внешнем рынках;

- стержнем инновационной экономики является региональная составляющая. Из этого следует, что инновационная политика в России должна начинаться на региональном уровне.

Для инновации в области совершенствования общественных институтов и организации производства на всех уровнях существует практически

неограниченное поле деятельности. Особенно интересны и актуальны для настоящего периода развития России проблемы внедрения инноваций, требующие активного участия широкого круга работников. Принято считать, что впервые научные определения территориального производственного кластера, как экономической категории, сформулировал М. Портер. Он считал, что кластер – «это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [6]. Основными функциями кластера являются: решение фундаментальных задач бизнеса в национальных экономиках или в регионах; повышение конкурентоспособности субъектов кластера в основном через широкое внедрение инноваций; повышение уровня развития региона и его привлекательности для бизнеса.

Следует отметить, что сам факт создания кластера – это уже инновационное мероприятие, поскольку требует новых подходов, новых новаторских способов мышления в экономике. Важно отметить существенную особенность кластера, связанную с возможностью использования энергии масс для улучшения их социально-экономического положения на основе самостоятельного участия в деятельности кластера, не задекларированного государственными или муниципальными органами.

Поэтому новая цифровая экономика социально-ориентированной России, как минимум, должна базироваться на компаниях и предприятиях коллективных форм хозяйствования, в первую очередь на народных предприятиях. Важным преимуществом народных предприятий является оптимальное решение вопросов мотивации труда. Оплата труда в этих предприятиях в наибольшей степени соответствует принципам справедливости, изложенных в авторской теории «Экономика управляемой гармонии» [7, 8].

Плюс к этому народное предприятие обеспечивает удовлетворение многих социальных потребностей: в лечении, в отдыхе, занятии спортом, жилье в значительно большей мере, чем это делается в частных или государственных фирмах. Атмосфера демократии, когда человек чувствует свою реальную, а не декларируемую сопричастность к решению стратегических и тактических вопросов деятельности предприятия, для абсолютного большинства людей является мощным стимулом к повышению эффективного труда и его инновационной направленности.

Кроме того, народные предприятия – это гражданская собственность, позволяющая перейти к общественной собственности. Новый класс – российская бюрократия создала обособленную собственность – промежуточную собственность между частной и общественной. Ее можно передать по наследству только с передачей функции управления этой собственностью. И российская бюрократия создаёт механизмы передачи функции управления по родственным связям, а это неизбежно приведёт к острым

социально-экономическим конфликтам, особенно в связи с тем, что разница доходов между разными социальными слоями населения по децильным группам населения составляет довольно значительный разрыв – 16:1. И продолжает увеличиваться.

В мире накоплен огромный опыт функционирования предприятий с коллективной формой собственности. В кооперативное движение вовлечены страны с разным уровнем развития народного хозяйства – от стран-лидеров до государств с развивающейся экономикой. Международный кооперативный альянс, основанный в 1985 г. в Лондоне, в настоящее время охватывает около 1 млрд членов кооперативов. Если в начале 1990-х годов на кооперативных предприятиях во всем мире трудилось 100 млн чел., то в 2013 г. – 250 млн чел., в том числе: в Европе – 16 млн, в Африке – 7,2 млн, Азии – 220,7 млн, в Америке – 6,2 млн, в Океании – 0,06 млн [9]. В странах G20 доля кооператоров составляет почти 12% от общей численности занятого населения.

В стратегии развития Европейского союза до 2020 г. особо подчеркнута роль кооперативов в реализации планов ЕС в сфере инноваций. Отмечено, что инновационная способность кооперативов определяется их демократической моделью функционирования (принятие решений голосованием: один человек – один голос), близостью контактов с обществом, что способствует проведению актуальных исследований и как следствие – созданию инновационных продуктов. Ориентация кооперативов на долгосрочные цели, для реализации которых требуется постоянное изучение состояния общества и рынка, способствует стабильному росту их экономических показателей.

Анализ зарубежного опыта предприятий коллективных форм хозяйствования. В современных условиях при наличии кризисных явлений в экономике неминуемым становится движение муниципальной власти экономически развитых стран в сторону:

- расширения своих полномочий;
- использования потенциальных источников самофинансирования муниципальных образований;
- институционализации экономической деятельности, основанной на признании социально-экономической эффективности новых для муниципальной экономики институциональных образований – разных форм и видов кооперативов, ассоциаций, фондов, обществ взаимного страхования и других так называемых «социальных предприятий», которые представляют организационную основу европейской социальной экономики и чья социальная предпринимательская инициатива направлена на смягчение или решение социальных проблем, а ее результативность выражена в улучшении качества жизни людей.

Западноевропейская теория и практика комплексного решения вопросов социально-экономического развития муниципальных образований

дает пример использования такого инструмента как кооперативная модель ведения хозяйства, которая очень эффективно встраивается в современную рыночную экономику и демонстрирует очевидные успехи в решении имеющихся социально-экономических проблем не только отдельной местной общины, но и более значительных территориальных образований. Речь идет о кооперативных моделях, которые возникли во второй половине XX столетия: кооперативная корпорация Мондрагон (Mondragon Cooperative Corporation) в автономной области Испании Стране Басков и в итальянской области Эмилия-Романья (Северная Италия)¹.

Кооперативы мондрагонской группы стали не совсем типичным явлением для современных рыночных экономик. Их особенности заключаются не столько в самой кооперативной форме собственности, сколько в том, что эти кооперативы тесно связаны между собой организационно и технологически. В структуру мондрагонской кооперативной корпорации стали входить такие организации как кредитный союз Caja Laboral Popular (CLP), которые укрепили устойчивость самих кооперативов. Они стали источником капитала для кооперативов, которые расширяются, аккумулируя сбережения жителей Мондрагона с целью их инвестирования в местные кооперативы. Очевидное преимущество, которое получают рабочие от членства в кооперативах Мондрагона — это гарантированная занятость.

В 60–70-х годах XX века в рассмотренном регионе при финансовой поддержке кредитного союза появлялись четыре-пять новых кооперативов ежегодно. Фактически МСС (мондрагонская кооперативная корпорация) — это кооперативный деловой круг, который объединяет 264 компании (главным образом, кооперативы), организованные в секторы — финансовый, индустриальный, распределения, исследования и образований. В 2008 г. МСС состояла из 92 773 рабочих-владельцев. Сейчас группа кооперативов Мондрагона объединяет свыше 170 предприятий, на которых задействованы 20–21 тыс. чел.² Это не разрозненные кооперативы, расположенные в одной местности, а, по существу, единая корпорация, что и отображает ее название по-испански.

В корпорацию входят промышленные кооперативы (свыше 80), несколько жилищных и сельскохозяйственных кооперативов, сеть кооперативных супермаркетов — свыше 300 магазинов, технологические училища, технологический опытный институт, кооперативный университет, научно-исследовательский центр и другие организации, которые обслуживают потребности всей корпорации. К корпорации относятся и несколько

¹ Promotion of cooperatives. Report V (1). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc89/rep-v-1.htm>.

² 2008 Annual Report / Mondragon Corporate Centre [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mondragoncorporation.com>.

кооперативов, расположенных за пределами города Мондрагон. Работники предприятий МСС имеют самые высокие в Испании заработки.

Особое место в кооперативном секторе Италии принадлежит социальным кооперативам, которые в условиях очевидной приватизации общественных услуг, ранее предоставлявшихся соответствующими государственными структурами (услуги здравоохранения, социального обеспечения), сумели занять освободившуюся нишу и теперь успешно удовлетворяют 60% домашних и медицинских услуг. При этом признается несомненное лидерство Италии в развитии целостной системы социальных кооперативов. В специальном законе о социальных кооперативах (принятом в 1991 г.) указывается, что систематическая работа социальных кооперативов должна быть ориентирована, в первую очередь, на местное сообщество (местные общины), подчеркивается важность тщательной сегментации потребностей членов местных общин с целью более полного их учета и удовлетворения¹.

Социальные кооперативы функционируют в двух своих классических формах: кооперативы, которые оказывают услуги по социальному обеспечению (в отрасли здравоохранения, организации присмотра за пожилыми людьми, образовательных услуг), и кооперативы, которые решают проблемы занятости представителей достаточно специфических групп населения (физические или умственные инвалиды, пациенты психиатрических больниц, наркоманы, алкоголики, безработная молодежь, лица, которые освободились из мест заключения).

По мнению и исследователей и представителей местной власти, присутствие в экономической и социальной сфере разнообразных кооперативных форм ведения хозяйства является важным стабилизирующим фактором развития муниципальной и региональной экономики. Еще одной составляющей успешного социально-экономического развития области Эмили – Романии является политика поддержки муниципальной властью и региональным правительством кооперативов и предприятий, которые находятся в собственности работников как базовых элементов малого производства.

Важной задачей муниципальных образований является максимальное использование потенциала самофинансирования для реализации разработанной стратегии развития данных образований, активное привлечение свободных средств населения.

Одним из самых динамичных элементов кооперативного сектора модели европейской социальной экономики является финансовый сектор, который специализируется на предоставлении кредитных, сберегательных и страховых услуг. Большинство кооперативных банков характеризуются

¹ Logue J. The Emilia Romagna model – in more detail / Economics, Cooperation, and Employee Ownership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dept.kent.edu/oeoc/oeoclibrary/emiliaromagnalong.htm>.

высоким уровнем капитализации. Такие банки получают стойкие доходы, оказывая кредитные услуги, и многие из них имеют высокие показатели кредитоспособности заемщиков.

Так, во Франции кооперативные банки контролируют 60% рынка депозитов, в кооперативных банках Германии сосредоточенно 21% депозитов и обслуживается 30 млн клиентов, в Италии — 21% депозитов и почти 8 млн клиентов¹. Кооперативные банки финансируют 32% европейских малых и средних предприятий (SMEs). На финансовом рынке в сегменте страхования работают страховые кооперативы и общества взаимного страхования, которые предлагают разнообразный ассортимент своей продукции по доступной цене: страхование здоровья, страхования на случай болезни, от несчастного случая, по нетрудоспособности. Из десяти стран мира с высокой долей страховых кооперативов и обществ взаимного страхования восемь — европейские.

Вероятно, Франция — страна, где такая кооперативная форма является одной из наиболее мощных, поскольку ею охвачено 58% французского рынка необязательного страхования, при этом обеспечиваются работой свыше 20 тыс. лиц².

Муниципальные органы власти, осуществляя активную финансовую политику, должны создать такие условия, чтобы жители были заинтересованы вкладывать в финансирование города аккумулированные в отмеченных кооперативных финансовых структурах средства.

Жилищно-коммунальное хозяйство является приоритетной областью муниципальной социально-экономической политики. Однако ориентация только на бюджетные средства города является недостаточной для достижения минимально необходимых темпов развития этого элемента социальной инфраструктуры. В 80–90-х годах XX века сфера социального жилья испытала коренные изменения.

С переходом стран Центральной и Восточной Европы к рыночной экономике жилищный фонд был реконструирован. Если в западноевропейских странах социальное жилье является компонентом жилищного муниципального хозяйства, то в странах с трансформационной экономической ситуацией в секторе недорогого арендного жилья изменилась, в основном, вследствие реализации программ массовой широкомасштабной приватизации, которая привела к почти полному исчезновению арендного жилья. Это значит, что социально уязвимым группам населения с низкими доходами крайне трудно получить достойное жилье — но аналогичные трудности также характерны и для большинства развитых стран Западной Европы даже при отсутствии дефицита жилья в этих странах.

¹ European Association of Co-operative Banks [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eachb.eu/eachb.php>.

² Mutual have 24% of market // Voice. 2008. Issue 63. P. 4.

В странах Западной Европы ответственность по обеспечению доступным жильем семей, которые находятся в неблагоприятном социальном положении, лежит на местной власти. В некоторых странах (Великобритания, Швеция, Германия) муниципальные органы управления непосредственно участвуют в процессе строительства и эксплуатации арендного жилья (государственного жилищного фонда), в других же странах (Нидерланды, Франция) они сотрудничают с независимыми социальными домовладельцами или иногда с частными инвесторами (Германия) – для разработки общей позиции по вопросам распределения социального жилья и установления размера квартирной платы.

В 90-х годах XX века в период количественного насыщения рынка жилья многие западные страны, за исключением Ирландии и Германии, сократили государственные субсидии на строительство и эксплуатацию социального жилья. Сегодня практически повсеместно наблюдается отказ от прямого вмешательства государства в жилищный сектор в западных странах. Такое изменение подхода отражает растущую необходимость получения инвестиций из других источников (кроме государственного бюджета). Государство лишь частично использует для конкретных целей и по возможности непрямым образом налоговые льготы, гарантированные частные ссуды под низкие проценты, ссуды под низкие проценты из государственного фонда, дополнительные прямые субсидии [10].

В этом случае подрядчиками являются не государство или муниципалитет, которые не достигают высокой эффективности в отрасли строительства социального жилья и управления им, а независимые негосударственные организации, которые готовы принять на себя некоторые или даже все рыночные риски: жилищные ассоциации и жилищные кооперативы. Почти все западные страны осознают важность жилищных ассоциаций и кооперативов как коллективных некоммерческих организаций, ориентированных на достижение социальных целей.

Развитие жилищно-строительного сектора на основе кооперирования позволяет объединить негосударственные финансовые ресурсы и средства физических лиц и семей, возродить потерянное значение социального сотрудничества между членами общества и реализовать фундаментальное право населения на достойное жилье.

Особый интерес представляет так называемая «норвежская жилищная модель», разработанная и реализованная во второй половине XX века [11]. В соответствии с этой моделью, ответственными за реализацию государственной политики строительства доступного жилья были определены Государственный жилищный банк, который должен был обеспечивать финансирование жилищного строительства, муниципалитеты, которые давали под строительство землю, и Движение жилищных кооперативов, которое отвечало за осуществление строительства.

Государственный жилищный банк предоставлял ссуды для строительства новых домов, которые покрывали 70–80% расходов, процентные ставки по займам субсидировались центральным правительством и период выплат был определен в 50 лет, при этом затраты на жилье не должны были превышать 20% дохода среднего рабочего. Со временем эти условия изменились, однако доступ к субсидирующим ссудам государства сохранился у домашних хозяйств с низкими доходами.

Период выплат сократился до 30 лет. Но, как и раньше, именно кооперативы имеют привилегии в финансировании за счет Государственного жилищного банка. Эта ссуда покрывает до 60–70% расходов на строительство, осуществляемое кооперативом. Другую часть следует заплатить непосредственно покупателю — члену кооператива.

Муниципальной власти в рассмотренной модели отведена другая ключевая роль. Муниципалитеты ответственны за то, чтобы обеспечить необходимую землю и инфраструктуру для жилищного строительства. Кроме того, муниципалитеты привлекаются к процедуре выдачи ссуд Государственным жилищным банком. Они участвуют в оценке поданных заявлений на право получения таких ссуд. Наконец, муниципалитеты играют активную роль в решении жилищных проблем определенных групп населения, например, людей преклонных лет, инвалидов и людей с низкими доходами.

Жилищные кооперативы в Норвегии стали, по признанию самих норвежцев, одним из главных инструментов создания общества благосостояния в этой стране в течение второй половины XX века. Даже сегодня, в условиях либерализации рынка недвижимости, норвежская жилищная кооперация не потеряла своего значения. Жилищные кооперативы сегодня действуют во всех городах и контролируют в них существенную долю рынка недвижимости. Например, в Осло около 40% всего жилья является кооперативным. На национальном уровне жилищными кооперативами охвачено 15% всего жилищного фонда страны. Жилищный кооперативный сектор Норвегии включает в себя свыше 100 ассоциаций жилищных кооперативов, 4500 кооперативов, которые объединяют свыше 660 тыс. индивидуальных членов. Это высокий показатель, если учитывать, что все норвежское население едва превышает 4,5 млн человек.

В Швеции деятельность жилищных ассоциаций и кооперативов не ограничивается исключительно строительством, проникая и в другие сферы городского хозяйства: коммунальное обслуживание, управление муниципальной собственностью и предоставление услуг, связанных с содержанием жилья. В последние годы жилищные кооперативы и их ассоциации привлекаются городской властью к решению такой проблемы как сдача в аренду муниципального жилья и превращение его в кооперативное.

Сберегая свои позиции в строительном секторе городской экономики, жилищная кооперация западных стран развивается в направлении

диверсификации экономической и социальной деятельности. Так, жилищно-строительные кооперативы и кооперативы, которые занимаются коммунальным развитием, сориентированы на удовлетворение особых потребностей людей преклонных лет, в первую очередь, их более высокую потребность в социальном обеспечении и в дополнительных услугах (приобретения товаров, уборки, приготовления еды, чтения вслух и др.). Одни обеспечивают необходимые жилищные условия для одиноких, инвалидов, иммигрантов, бездомных или расселяют получателей социальной помощи в дома, где проживают преимущественно семьи. Другие же сосредоточили усилие на предоставлении основных коммунальных услуг, таких как удаление отходов, водоснабжение и улучшения санитарных условий.

Во Франции городское кооперативное движение «Mouvement des Cites Cooperatives» уже давно доказало возможность сочетания социальной жилищной политики, предоставления качественного жилья, участия в этом процессе кооперативов и экономики, ориентированной на предоставление услуг.

Жилищно-строительные кооперативы в Австрии, Германии и Швеции особое внимание в строительстве жилья уделяют специфическим потребностям лиц преклонного возраста и тех, кто страдает физическими и умственными изъянами, а также многодетных семей. В этих странах, равно как и в Дании, Норвегии и Финляндии, жилищно-строительные кооперативы часто расширяют сферу своих услуг, включая в них присмотр за домом и предоставления финансовых, медицинских, стоматологических услуг и другой социальной помощи (например, парикмахерские и библиотечные услуги и др.), для чего они привлекают специалистов извне.

Либерализация государственной социальной политики в западноевропейских странах привела к существенному сокращению муниципального финансирования учреждений здравоохранения и учреждений дошкольного воспитания. Выход из ситуации был найден благодаря разработке механизма взаимодействия созданных медицинских кооперативов, родительских детских садов (имеют статус ассоциаций) с муниципальной властью. Создание таких кооперативов и ассоциаций специалистами сферы социального обеспечения помогло им сохранить работу или найти ее.

В свою очередь, муниципалитеты активно участвуют в организации и развитии и других кооперативов, например, кооперативов, которые оказывают услуги по содержанию жилья, услуги пожилым людям, услуги кооперативных стоматологических клиник и медицинских центров. Из-за того, что у пользователей этих услуг чаще всего отсутствует необходимая квалификация или нет мотивов для создания кооператива, муниципалитеты поощряют создание кооперативов самим персоналом.

В Швеции на примере кооперативов, которые оказывают услуги умственно отсталым людям, изучалась полезность для муниципалитетов

кооперативов социального обслуживания. Целью этих кооперативов является трудоустройство умственно отсталых. С помощью кооперативов инвалидов у муниципалитетов появилась возможность существенной экономии финансовых ресурсов — и все благодаря тому, что услуги кооперативов оказались дешевле муниципальных.

Муниципалитеты заключают взаимные соглашения о сотрудничестве, разделении обязанностей и покупке услуг. Многие муниципалитеты осуществляют рекламу кооперативных служб, распространяя информацию и проводя тренинги. Кроме контроля за предоставлением социальных услуг, муниципалитет может своей финансовой поддержкой влиять на деятельность кооператива. В соглашениях о сотрудничестве и приобретении услуг муниципалитет может сохранить за собой права администрирования и контроля, что, однако, не должно противоречить законодательству. Муниципалитет может стать членом кооператива и избирать своих представителей для участия в собраниях кооператива.

Таким образом, анализ зарубежного опыта организации и функционирования инфраструктурного обеспечения муниципальных образований позволяет сделать вывод, что модель европейского социально-ориентированного инфраструктурного обеспечения муниципальных образований со своими основными институтами оказалась достаточно успешной в обеспечении взаимодействия с муниципальными образованиями в процессе осуществления последними своих социальных программ.

Следовательно, муниципальные власти России в условиях либерализации государственной социальной политики, опираясь на народные предприятия, являющиеся фактически разновидностью местных бизнес-структур, получают возможность реализовать новый подход к решению проблем развития муниципальных образований — ориентацию во время разработки муниципальной стратегии на приоритетное использование местных ресурсов и видов деятельности, приближенных к потребностям и традициям общин муниципальных образований. Этот подход является одной из разновидностей ресурсного подхода к развитию системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований.

Использование механизмов сотрудничества органов управления муниципальных образований с основными инфраструктурными социальными организациями позволяет не только разработать муниципальную модель формирования и использования средств на развитие социальной сферы в рыночных условиях, но и способствует ее успешной реализации на основе активной производственной деятельности в сфере развития инфраструктурного обеспечения.

В заключение отметим, что развитию инновационного взаимодействия будет способствовать создание инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях на основе предприятий коллективных форм хозяйствования, включая народные предприятия. Мировой опыт

свидетельствует, что для успешной реализации кластерной политики необходимо:

- наличие стратегии кластерного развития (страны, ее территорий или отраслей);
- выделение перспективных направлений (отраслей, территорий), в которых объединение предприятий в кластеры будет способствовать получению синергетического эффекта;
- определение механизмов поддержки или прямого финансирования из государственного бюджета реализации кластерной политики.

Литература

1. *Кохно П.А., Родина Е.А.* Инновационное развитие промышленного предприятия с учётом деловой репутации // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 1. С. 27–37.
2. *Кохно П.А., Родина Е.А.* Бренд в контуре деловой репутации промышленного предприятия // Научное обозрение. 2016. № 2. С. 120–126.
3. *Кохно П.А., Тарасевич Е.С.* Инструменты формирования устойчивой деловой репутации нефтегазовых компаний // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2017. № 2. С. 37–44.
4. *Девятков А. П.* Картина мира для Царя Правды // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77–6567, публ.23883, 26.10.2017.
5. Экономика и жизнь. 2015 [Электронный ресурс] URL: http://www.egonline.ru/eg/ac/diagram.php?VOTE_ID=185 (дата обращения: 21.11.2017).
6. *Портер М.* Конкуренция / М.: Изд. Дом «Вильямс». 2010. С. 258.
7. *Кохно П.А.* Модель гармоничной экономики труда // Человек и труд. 2012. № 12. С. 46–49.
8. *Кохно П.А.* Финансовые основы гармоничной экономики труда // Человек и труд. 2013. № 10. С. 37–40.
9. Коллективные формы хозяйствования в современной экономике: монография / (ЦЭМИ РАН). М.: ИД «Научная библиотека», 2017.
10. *Воронин А. Г.* Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики: производственно-практическое издание / М.: Финансы и статистика, 2004.
11. *Pedersen R. B.* Co-operative Housing: The Norwegian Housing Model / R. B. Pedersen // Review of International Co-operation. 2003. Vol. 96. No. 1. P. 13–16.