

6 июля 1991 г.

Корпорация нам поможет

В шумной гонке за право быть в первых рядах демократического движения уже никто и не вспомнит о судьбе кооперации, о тех, кто еще с начала 1987 года приступил к созданию альтернативной экономики и кому первому принадлежит честь «хождения во власть» (от слова «владеть»). А ведь в демократическом обществе роль малого бизнеса едва ли не решающая.

Не поддержанные в свое время либеральной интеллигенцией и общественностью, кооператоры приступили сами к созданию собственных структур и преуспели в этом. Они создали альтернативный государственному сектор экономики и реальные предпосылки для зарождения демократического слоя, способного не только материализовать идеи рыночной экономики, но и гуманизировать переход к ней.

Кооператоры учредили свои универсальные кооперативные банки. И хотя не удалось до сих пор создать кооперативную банковскую систему, новые банки обслуживают именно предпринимателей, осуществляют самые различные операции и составляют основу нарождающегося финансового капитала в альтернативной экономике.

Согласуясь со всеми законами экономики и рынка, стал развиваться торговый капитал. Сеть торгово-закупочных кооперативов если и не покрыла страну, то доросла до таких масштабов и достигла такой эффективности, что стала вытеснять госторговлю и угрожать государственной монополии на механизмы распределения продукта. Именно это и послужило главной причиной тотальной войны госаппарата против торгово-закупочной кооперации.

Не ограничиваясь лишь производственной и финансовой деятельностью, кооператоры материально поддерживали первые

очаги организованных политических акций, занимались благотворительной деятельностью, вкладывали деньги в науку, понимая, что это является необходимым условием для своего воспроизводства.

Кооперативные организации вели также свою избирательную кампанию по выдвижению кандидатов в народные депутаты СССР. Закончилась она безуспешно, и кооперативный сектор не был представлен в высшем законодательном органе до того момента, пока в июне 1989 года кооператоры не создали Союз объединенных кооперативов СССР с Владимиром Александровичем Тихоновым во главе.

Но главное: кооперативное движение показало всем, что созидательный генофонд в нашей стране неистребим. (Видимо, также как неистребимо в нашей стране стремление большей части людей к «равенству в нищете».)

В свое время историки напишут о разгроме кооперативного движения, о роли в этом правительств Рыжкова и Павлова, госчиновников, центральных и местных, благо материалов по этому разгрому предостаточно, и находятся они не в спецхранах.

Сейчас кооперативного движения как такового попросту нет. Многие кооператоры, не выдержав произвола властей и непосильной налоговой политики, закрыли свои дела. Часть из них ищут удачу в малых и совместных предприятиях, в новых экономизированных структурах, словом, приспособляются к внедряемому «сверху» рынку. Исчезают или распадаются союзы кооператоров, областные и городские кооперативные ассоциации. В одних случаях они не могут более обеспечивать кооператорам экономическую и социальную защиту, в других, являясь ставленниками исполкомов, потеряли поддержку и авторитет у предпринимателей.

Не самые лучшие времена переживают и общесоюзные кооперативные организации. Следы некоторых из них затерялись вовсе. Что касается Межрегиональной кооперативной федерации, созданной еще в августе 1988 года, то мы также чувствуем по своим связям с предпринимателями, по проводимым конфе-

ренциям, что время общественных предпринимательских организаций прошло. (В лучшем случае эти общесоюзные организации должны быть реорганизованы с учетом глобальных политических преобразований в стране.)

Вчерашние лидеры нарождающегося рынка в мгновение ока стали его аутсайдерами. Несмотря на природный ум и предпринимательские способности (попробуйте 3 года просуществовать в кооперации и пережить Рыжкова, Лигачева и Полозкова!) им не под силу тягаться с такими «социалистическими» предпринимателями, как, например, товарищи Кравченко, Вольский или Каданников. Карликовые кооперативные банки, эти островки демократической финансовой системы, несмотря даже на свою относительно успешную деятельность, могут ли конкурировать с преобразовавшимися государственными монстрами со стартовыми капиталами в сотни миллионов рублей?

Малому предпринимательству не стоит рассчитывать на помощь со стороны Запада в виде инвестиций или кредитов. В обсуждаемых экономических программах, призванных вывести страну из кризиса, предпринимателям, уже более 4-х лет живущим в рынке, практически не отводится никакой роли. Эти программы начинаются как бы с нуля. А ведь логично было бы оказать помощь именно тому единственному сектору советской экономики, который на фоне государственного краха все же достиг немалых успехов.

Уже не спасет малый бизнес и его так называемая «политизация». Безусловно необходимая для политического представительства в органах власти на всех уровнях (а здесь я отдаю предпочтение Партии свободного труда во главе с талантливым московским предпринимателем Игорем Коровиковым), — политизация тем не менее не сможет обеспечить малому предпринимательству непосредственной экономической и финансовой устойчивости.

Период подавленно-открытой инфляции и жесткого правительства не может продолжаться бесконечно. Неизбежное откры-

тие рыночных «шлюзов» при вступлении экономики в гиперинфляцию может привести к элементарному поглощению малого бизнеса крупными государственными монополиями.

Поскольку «в рынок» устремились сегодня буквально все (те, кто его отвергал, пожалуй, активнее других), и прежде всех — крупные государственные структуры, поскольку правительством и его премьером делается ставка именно на формирование «сильного» государственного рынка, о чем Валентин Павлов недвусмысленно заявил на совещании Кабинета Министров 13-15 мая, сказав буквально: *«Мы будем делать ставку на сильных»* (а мы то не знаем, кто у нас в стране «сильный»), — перед предпринимателями прежде всего встает вопрос экономического выживания, обеспечить которое возможно лишь внутри собственных экономизированных структур.

Вышесказанное убеждает нас в том, что малому предпринимательству, к которому мы относим кооперацию, малые предприятия, индивидуальный сектор, фермерство, кооперативные банки, уже недостаточны существующие общественные структуры. Для них недостаточны объединения на идейной и нравственной основе. Нужны гораздо более прочные, более обязывающие и более почвенные связи. Скорее всего, это должны быть структуры, которые могут позволить их участникам выступать на формирующемся рынке в качестве совокупных товаропроизводителей, одновременно сохраняя их финансовую и экономическую самостоятельность.

Выход в том, чтобы малому бизнесу немедленно переходить (кто еще не перешел) к новым организационным формам, именно к корпоративным — как к наиболее устойчивым, гибким и обязывающим.

Корпорация — утилитарная для её акционеров организационная форма. Она создается для оказания максимальной помощи и поддержки тем, кто находится внутри корпорации. Принцип корпоративности: режим наибольшего благоприятствования для членов корпорации.

Четырехлетний опыт кооперативного движения и трехлетний — существования кооперативных структур убеждают нас в

целесообразности создания закрытых корпораций с акционерной формой объединения капиталов. Это обусловлено прежде всего высокими организационными требованиями и необходимостью в гораздо большей экономической и финансовой культуре, чем та, которой обладают сегодня большинство представителей малого бизнеса у нас в стране.

Корпорация малого бизнеса должна включать в себя все виды капиталов – производственный, торговый и финансовый, – для того чтобы умело и качественно вести свое воспроизводство. В корпорации должны быть все элементы цивилизованной рыночной инфраструктуры — банк, страховая и лизинговая компании, торговая сеть, транспортная структура. Корпорация должна иметь собственную информационную сеть, газеты, журналы, издательства, для проведения рекламных, агитационных и политических кампаний, а также квалифицированную юридическую службу и собственную адвокатуру.

География корпорации неограниченна. Наиболее выгодным для устойчивости корпорации нам представляется межрегиональный принцип формирования.

Корпорация всегда готова предоставить свои интеграционные механизмы по воспроизводству и накоплению *общественного капитала* для коллективов и отдельных частных лиц, готовых войти в акционеры корпорации и признающих ее принципы.

За годы работы в условиях рынка каждый предприниматель определил для себя круг надежных деловых партнеров, с которыми его объединяет корпоративный дух взаимодоверия и поддержки. Предприниматели из этого круга могут стать основой корпорации и её учредителями. Корпорации могут возникнуть на базе существующих кооперативных союзов, ассоциаций и федераций.

Учредители корпорации, они же — совет директоров, должны иметь безупречную репутацию в мире предпринимательства, опыт участия в кооперативном движении и достаточно мощный производственный, финансовый или интеллектуальный потенциал, позволяющий им участвовать в корпорации. Интересы

корпорации кровно связаны с интересами возглавляемых ими собственных предприятий и взаимозависимы.

Регистрируются корпорации — как юридические субъекты — в тех городах и регионах, где существует относительная политическая стабильность, где есть поддержка предпринимательства на уровне областных или городских властей, где существуют депутатская поддержка и серьезная демократическая пресса (именно это и есть дело партий с претензией на демократические).

Учредители и акционеры корпорации при необходимости проводят работу по организации филиалов корпорации на территории своих городов и регионов, создают филиалы и конторы Главного корпоративного банка, филиалы страховой компании, корпункты корпоративного издания, филиалы благотворительных фондов и другие механизмы, необходимые для эффективной деятельности корпорации. Каждый из филиалов в любой момент должен быть готов взять на себя функции Главной конторы. Между учредителями корпорации существует устойчивая связь.

Символика, товарный знак корпорации, принципы и традиции корпорации, а также ее табу — выполняются и соблюдаются всеми членами корпорации. Авторитет корпорации распространяется на всех ее членов и всеми членами корпорации зарабатывается.

Все изложенное выше не является претензией на *know-how*.

В огромной, многосложной стране подобного рода организаций может быть тысячи и десятки тысяч. Каждая из них может отличаться, иметь собственные принципы и интересы. Но именно в таких организациях видится мне будущее предпринимательства. Эти экономизированные структуры, в которых каждый коллектив и каждый частный предприниматель является собственником, владельцем и производителем продукта, — могут гуманизировать переход к рынку тем, что снимут острейшую проблему физического выживания (а не так называемой «занятости») миллионов людей, оставленных государством на произвол. Эти структуры, экономически и финансово самостоятельные, будут

объединены *интересом среднего человека* и, опираясь на демократическую интеллигенцию, тем самым смогут противостоять новому государственному монополизму, формирующемуся сегодня на базе тотальной капитализации госсектора.

«Деловой Мир», № 167–168, 27 июля, 1991 г.