

Нужен ли предпринимателям Союз объединенных кооперативов (СОК) СССР?

Сначала немного истории.

Союз объединенных кооперативов СССР был создан в середине 1989 года, и его создание явило собой некий законченный цикл по оформлению общесоюзных кооперативных объединений. Действия кооператоров были обусловлены элементарным желанием выжить, так как, являясь пионерами легальных рыночных отношений в стране, представители новой кооперации осуществляли свою деятельность в жестоком антирыночном море, в окружении всеобщего презрения и ненависти.

Кроме того, жестко иерархическое, гиперцентрализованное устройство нашего государства и его экономики требовали аналогичного устройства от всех субъектов экономической деятельности, находящихся внутри его. Высокопоставленные чиновники из Совмина прямо советовали кооператорам: разберитесь между собой, изберите себе начальство, а оно уж будет решать с нами ваши вопросы.

И такая установка была вполне обоснована при господстве плановой экономики. К тому же у кооператоров в то время существовала иллюзия, что им удастся заполучить заветные мандаты на участие в выборах в Верховный Совет СССР, а для этого необходимо было как можно скорее создать общесоюзную кооперативную организацию.

Ветераны кооперативного движения помнят, что всю первую половину 1989 года шла работа по созданию *«самого главного»* кооперативного союза, который хотели навязать кооператорам «сверху» деятели Центросоюза. Из этой затеи ничего не вышло, так как активные кооператоры, поломав все планы коллег

товарища Федирки, избрали своим президентом академика ВАСХНИЛ Владимира Тихонова, а его заместителями – активных деятелей кооперативного движения Артема Тарасова и Юрия Воронцова. То есть кооператоры попросту «украли» у чиновников готовившуюся теми структуру, сделали ее своей.

Работа СОКа строилась в соответствии с существовавшими тогда правилами: президент, вице-президенты, достаточно многочисленный совет, исполнительная дирекция с минимальным аппаратом. Принцип построения СОКа – строгая иерархия: Центр, республики, автономии, области, края. Все это себя вполне оправдывало, учитывая геополитическую реальность огромной страны.

О достоинствах Союза объединенных кооперативов говорить не буду, скажу лишь, что за годы своего существования у новой кооперации не было организации более мощной и авторитетной. Последнее было достигнуто благодаря деятельности Владимира Александровича Тихонова, без которого, я убежден, СОК уже бы попросту не существовал, а также с помощью выполнения Союзом важнейшей функции социальной и правовой защиты кооператоров: юридическая служба СОКа выступила защитником предпринимателей на полутора десятках уголовных процессов и почти все их выиграла.

Время, однако, делает свое дело. За прошедшие два года, и особенно после августовских событий, изменилось буквально все: не существует более прежний СССР; кооперация уже не является «одиноким парусом» в антирыночном море; сошли с политической сцены ортодоксы-антирыночники, в том числе такие «друзья» кооператоров, как Рыжков, Полозков, Павлов; всюду идет капитализация госсектора, при которой вчерашний рыночный авангард оказывается аутсайдером формирующегося рынка.

Эти изменения, а также надвигающаяся гиперинфляция требуют от предпринимателей малого и среднего бизнеса заниматься прежде всего экономикой, вести борьбу за свое выживание не на политическом, но прежде всего на финансово-экономическом и производственном пространствах. А для этого нужны новые экономизированные структуры: корпорации, концерны,

биржи и т.п. Время общественных организаций для бизнесменов если не ушло вовсе, то отодвинулось на второй план. Отсюда кризис возникших в 1988-1990 годах союзных, республиканских, областных и городских кооперативных союзов и ассоциаций.

Сегодня предприниматели напрямую выходят на связь между собой, заключают сделки, торговые соглашения, договора, а многочисленные биржи, торговые дома и коммерческие банки служат средоточием рыночной жизни страны, оставляя чиновников от кооперации один на один с собой. Все это говорит о том, что создавшиеся в свое время предпринимательские, главным образом кооперативные, организации должны радикально перестроить, реорганизовать свою деятельность, найти нечто новое в рамках глобальных и необратимых перемен. В ином случае процесс формирования рынка попросту пройдет мимо них.

Сказанное целиком и полностью относится к Союзу объединенных кооперативов СССР, и к нему даже больше, чем к кому бы то ни было.

СОК учредил ряд коммерческих предприятий (еженедельник «Коммерсант», Внешэкономкооперация, «Росбизнесбанк»), которые успешно действуют и могут существовать самостоятельно. Но сам СОК нуждается сегодня в радикальной реорганизации, суть которой – демократизация этой централизованной структуры. СОК более не должен представлять собой союз видных кооперативных чинов. В него, на мой взгляд, должны иметь право входить любые предпринимательские союзы малого и среднего бизнеса, отдельные кооперативы, частные бизнесмены в зависимости от того, выгодно это им или нет, из любых образовавшихся суверенных государств, подписавших Союзный договор и входящих в единое экономическое пространство.

Конечно, такая реорганизация СОКа может вызвать сопротивление руководителей республиканских и областных союзов кооператоров, поскольку грозит подрывом их монополии: предприниматели ведь смогут напрямую идти к Тихонову и вступать в его СОК. Но в этом-то и состоит суть реорганизации. И в этом ее цель.

Предпринимателям не стоит уподобляться политикам и идти у них на поводу. Не надо думать, что глобальный политический процесс по развалу СССР должен обязательно адекватно отражаться на взаимоотношениях предпринимателей, и отсюда строить свои деловые отношения по образу и подобию «9 плюс 1» или что-то в этом роде. Как раз напротив, предприниматели, как действительные пионеры новой жизни, должны идти впереди политиков (тем более наших политиков), показывать им, что бизнес, товар, финансы, конкуренция – категории сугубо мирные и созидательные, они, кроме того, *интернациональны* (простите за «красное» словцо).

Там, где заходит речь о предпринимательстве, уходят на второй план любые разногласия, в том числе и национальные. Бизнесу не нужны границы, они ему мешают. Гниющие помидоры на полях суверенной Украины и бешеные цены на них на рынках суверенной России – не следствие демократизации и суверенизации этих стран, а результат амбиций и глупости политиков. Предприниматель заинтересован в максимальном расширении (хоть до Антарктики) своих экономических и финансовых связей. Это достаточно тривиальная истина. Как истина и то, что ушедший далеко вперед цивилизованный мир не пустит нас к себе на равных с ним правах. В этом случае наше гигантское, измученное, разрушенное и голодающее «экономическое пространство» — божий дар и уникальный шанс для предпринимательства. Это пространство должно быть пронизано вдоль и поперек мириадами проводов предпринимательских связей, договоров, соглашений, по которым потечет животворящий ток из товаров, финансов, ресурсов.

Сужать это пространство до размеров Садового кольца, ставить шлагбаумы и таможни между городами, районами — смерть для серьезного бизнеса. Я убежден, что после удовлетворения конституционных амбиций, после принятия и утверждения флагов, гимнов и прочих атрибутов суверенизации, наконец, после признания в ООН здравый смысл и экономическая целесообразность восторжествуют. Возникнет не старый тоталитарный

монстр, а новый Союз из действительно суверенных и независимых политических государств. Такой новой организацией, с учетом будущего Союза, и должен стать *Союз объединенных кооперативов*, и чем скорее — тем лучше для самого СОКа, если он и впредь намерен играть ту важную роль, которую играл за время своего существования.

«Деловой Мир», 235, 18 октября, 1991 г.