СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ. 3](#_Toc477669385)

[1. КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ 5](#_Toc477669386)

[1.1. Что такое собственность 5](#_Toc477669387)

[1.2. Кооперативы. Собственность кооперативов 9](#_Toc477669388)

[1.2.1. Правовой режим имущества кооператива. 12](#_Toc477669389)

[2. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ 18](#_Toc477669390)

[2.1. Кооперативные организации в условиях несбалансированных рыночных отношений 18](#_Toc477669391)

[2.2. Эталонная модель потребительского общества 30](#_Toc477669392)

[2.3. Возможная роль кооперативов в развитии экономики 32](#_Toc477669393)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ. 35](#_Toc477669394)

[БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 37](#_Toc477669395)

# ВВЕДЕНИЕ.

Слова о том, что наша страна сейчас переживает экономический, социальный и политический кризисы, уже давно кажутся избитыми. Однако именно эти кризисы и определяют в настоящее время условия развития различных форм предпринимательской деятельности. В данной работе пойдет речь об одной из «наименее заметных» форм – производственных кооперативах. Массовое распространение АО и ООО в какой-то мере способствовали тому, что данная форма была отодвинута на задний план, как следствие – недостатки правового регулирования, противоречия в понимании самой сущности и целях данного вида организации. В чем же причины этого?

Необходимость развития кооперативного дви­жения в постсоциалистической Европе лучше осо­знается теоретиками и практиками на Западе, чем у нас. Так, немецкий ученый Г. Торнер отмечает, что кооперативные товарищества возникали всегда в трудные времена и успешно переживали их. Право­вая форма кооператива прошла через испытания чрезвычайных положений, нужды и ситуации вы­живания. Данный вариант организации общества, по мнению Г. Торнера, особенно приспособлен к ус­ловиям стран Восточной Европы. Может быть, причина, мягко говоря, в невнимании к производст­венным кооперативам, в отождествлении новых кооперативов с действовавшими на основе Закона СССР "О кооперации в СССР", непонимании раз­ницы между ними. Людям, далеким от тонкостей за­конотворчества и законов экономической жизни, подобное отождествление позволительно. Но зако­нодатели? Почему им непонятно, что в новом, при­нятом ими же в 1996 г. Федеральном законе "О про­изводственных кооперативах" заложена принципи­ально иная, чем в 1988 г., модель организации, кото­рая соответствует принципам международного кооперативного движения и весьма схожа с предло­женной в законопроекте о народных предприятиях, а потому не было необходимости разрабатывать, а тем более принимать данный законопроект. Президент Российской Федерации не подписал этот Закон и возвратил его Федеральному Собранию, совершенно справедливо рекомендовав к нему не возвращаться. Так что же такое производственный кооператив и нужен ли он России?

# 1. КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

## 1.1. Что такое собственность

Там, где есть экономическая деятельность, всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека с момента его рождения до смерти.

Они порождают целую гамму отношений между ее участниками, а также между ними и обществом в лице государства. Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности.

Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуального частного отношения. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности. Присвоение может вестись определенной социальной группой людей. Здесь на лицо уже классовый интерес.
 **Собственность** в экономическом смысле - это **реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию всего имущества.**

**Собственность** же в юридическом понимании показывает, **как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством в обязательном порядке для всех граждан.**

В нашей стране на протяжении двадцатого века дважды происходила ломка отношений собственности. Первая началась в октябре 1917 года и завершилась невиданной катастрофой, последствия которой будет ощущать еще не одно поколение. Вторая происходит в наши дни. Ее основная цель - вернуть отношениям собственности их подлинное содержание, создать достаточно широкий слой частных собственников, который стал бы со­циальной опорой нынешнего строя.

Собственность занимает центральное место в экономической системе, она обусловливает:

* способ соединения работника со средствами производства;
* цель функционирования и развития экономической системы;
* социальную структуру общества;
* характер стимулов трудовой деятельности;
* способ распределения результатов труда.

В зависимости от того, кто является субъектом собственности, выделяются ее виды и формы (табл. 1.1). В Российской Федерации носителями прав государственной собственности являются комитеты по управлению государственным имуществом, создаваемые соответственно на федеральном уровне и уровне субъектов федерации. Носителями прав муниципальной собственности являются органы местного самоуправления.

Таблица 1.1

##### Структура видов и форм собственности в РФ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид собственности | государственная | муниципальная | Частная | Общественных организаций |
| *Форма собственности* | *Федеральная**Субъектов федерации* | *Районная, городская, поселковая и т.д.* | *Граждан* | *Общественных организаций, партий, церкви и т.д.* |

Многообразие форм собственности отражает разную степень развития производительных сил и организационно-экономических отношений, неодинаковую меру обобществления производства в различных областях хозяйства. В индустриально развитых капиталистических странах наблюдается большое разнообразие типов и форм частной собственности: единоличная собственность фермеров; трудовая частная собственность (лавка, магазин, кафе, станция технического обслуживания, аптека и т.д.); индивидуальное частное предприятия с относительно небольшим числом работников, работающих по найму, акционерные общества и др.

По *признаку присвоения* все многообразие форм собственности можно свести к трем группам: индивидуальная, коллективная и государственная.
Индивидуальная включает в себя личную собственность на предметы потребления и домашнего обихода, личное подсобное хозяйство, индивидуальную трудовую деятельность. В этом типе собственности все ее аспекты представлены в одном лице или семье.

Коллективная представлена кооперативами, коллективными, арендными предприятиями, товариществами, акционерными предприятиями и др.

Кооперативная форма собственности широко распространена в большинстве стран мира. Основной сферой деятельности кооперативов является переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции. На территории бывшего СССР коллективная собственность была представлена колхозами и потребительскими обществами на селе.

Разновидностью коллективной собственности является акционерная собственность.
 Государственная собственность бывает: общегосударственной, региональной и муниципальной.

В каждом государстве установилось свое соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и в нематериальной сфере утвердилось преимущество тех или иных форм.

Многообразием форм собственности определяется предпринимательская деятельность разных уровней. Классификация предприятий по формам собственности:

1. **Индивидуальное предприятие** - собственность одного человека и труд только лично его.
2. **Семейное предприятие** - это собственность одной семьи и труд только членов этой семьи.
3. **Частное предприятие** - это собственность отдельного гражданина, который имеет право нанимать рабочую силу, количество которой не ограничивается.

Частное предприятие обязательно должно иметь устав, в котором оговариваются основные принципы работы этого предприятия. Устав предприятия не должен противоречить действующему законодательству.

1. **Коллективные предприятия** - это предприятия, собственность которых принадлежит определенному числу людей, которые имеют право нанимать рабочую силу. К коллективным предприятиям относятся:
* арендные предприятия - арендуется государственная собственность или собственность коллектива;
* кооперативы - собственность определенного коллектива людей. При этом собственники обязаны принимать и активное и пассивное участие в работе предприятия; - хозяйственные общества - предприятия, существующие на основе устава и уставного фонда, который сформирован путем паевых взносов его участников.
1. **Государственное предпринимательство**.

 **Хозяйственными обществами** законом признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Общества являются юридическими лицами и могут заниматься любой предпринимательской деятельностью, не противоречащей законодательству.
К хозяйственным обществам относятся: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, полные общества.

## 1.2. Кооперативы. Собственность кооперативов

Кооперативная собственность – разновидность коллективной собственности, собственность членов коллектива, добровольно объединившихся для совместной деятельности в какой-либо сфере на основе совместного использования материальных и денежных средств[3].

Кооперативная собственность может приобретать различные формы: развиваться в сочетании с государственной собственностью, арендными отношениями, выступать в форме производственных предприятий, жилищных, кредитных кооперативов, потребительской кооперации, кооперативных банков и т.д.

Существует два вида кооперативных обществ: рабочие кооперативы (или кооперативы производителей) и потребительские кооперативы (кооперативы розничных торговцев).

**РАБОЧИЕ КООПЕРАТИВЫ:**

Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками имущественных паевых взносов). Рабочие кооперативы являются коммерческой организацией.

Учредительным документом рабочих кооперативов является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Число членов кооперативов не должно быть меньше пяти. Имущество, находящееся в собственности рабочих кооперативов, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Кооператив не вправе выпускать акции. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим путем. Прибыль делиться между работникам в соответствии с установленным соглашением.

В начале XX века в Великобритании существовало около 200 рабочих кооперативов. Их решительно поддерживали кооперативы розничный торговцев, приобретавших большую часть продукции этих кооперативов. К началу 60-х годов из число сократилось до тридцати, Большинство производственных кооперативов сохранились в печатном деле, шитье одежды и обуви.

Успешными рабочие кооперативы оказались в Испании и Франции.

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ:**

Владельцами кооперативами этого типа является собственно потребители - те люди, которые покупают товары, а не производят их.

Первое общество розничных торговцев было создано в г.Рочдель в 1844г. группой бедных ткачей, основавших небольшой магазин.

###### Основные принципы кооперативных обществ представлены в таблице 1.2.

###### Таблица 1.

 **Основные принципы кооперативных обществ следующие:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Открытое членство: | Предела численности в кооперативном обществе нет, каждый может войти в кооператив и выйти из него в любой момент. |
| 2.Распределение прибыли: | Многие годы члены кооперативов получали регулярно дивиденды наличными. Размер дивидендов определяется суммой средств, принесенных в кооператив. |
| 3. Выплата процента на акционерный капитал: | Члены кооперативов получают фиксированный процент на свой акционерный капитал.Управление кооперативом осуществляется комитетом - обычно это служащие. Совмещающие эту работу с другой. Они выбираются членами кооператива. Текущую работу кооператива ведут управляющие. Занятые здесь полный рабочий день, назначенные членами выборного комитета. |

Традиционно кооперативные общества считали себя чем-то большим, чем просто особой формой организации бизнеса.

Собственность кооперативов различных видов образуется из вступительных, паевых и целевых взносов, заемных средств. А также приращения имущества в результате хозяйственной деятельности и в том числе, трудового вклада работников, наемных и членов кооператива.

В абсолютном большинстве кооперативов различных видов в мире кооперативная собственность делится на две части:

1. Основную – неделимую часть;
2. Делимую – паевой фонд, т.е. член кооператива при выходе может получить свой паевой капитал с процентами.

В отдельных кооперативах (как правило в сфере бытовых услуг) вся кооперативная собственность делима, но как правило в денежной форме.

В конституциях многих стран кооперативная собственность признается как особая форма частно-групповой, частно-долевой, совместной коллективной собственности с демократическим управлением и контролем. Кооперативный сектор экономики охраняется как равноправный партнер частного и государственного секторов экономики. В конституции Российской Федерации от 1993 г. (статья 8) таких положений нет, что принижает и делает неопределенным статус кооперативной собственности и кооперативного сектора экономики в нашей стране.

Существует три основных источника формирования кооперативной собственности:

1. Членские взносы (вступительные, паевые, целевые, безвозмездные);
2. Доходы от предпринимательской деятельности;
3. Заемные средства.

###

### 1.2.1. Правовой режим имущества кооператива.

В соответствии с гражданским законодатель­ством **право собственности на имущество принад­лежит кооперативу в целом как юридическому лицу**. Однако в данном случае форма собственно­сти, являясь частной, обладает спецификой, обус­ловленной сущностью кооператива. В литерату­ре можно встретить утверждения о том, что кооперативная собственность является коллек­тивной, чем и отличается от частной и государст­венной. Такой подход по меньшей мере спорен. Имущество кооператива действительно находит­ся во владении, пользовании и распоряжении чле­нов кооператива, но не как трудового коллекти­ва, а в качестве участников высшего органа уп­равления кооперативом - его общего собрания, на котором каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений, т.е. равное право управлять этой собственностью. Таким образом, собственность кооператива, оставаясь по форме частной, находится в коллективном управлении (а не собственности) его работников; именно это­го хотели добиться сторонники народных пред­приятий.

Специфика кооператива определяет особый режим его имущества. У него *нет уставного капи­тала*, а потому закон не предусмотрел для учреди­телей кооператива обязанность внести какой-то минимум средств, без которых невозможно со­здание кооператива (как, например, в хозяйствен­ных обществах), что немаловажно для людей, имущественное положение которых не позволя­ет им участвовать в хозяйственных обществах. Минимальный размер имущества кооператива определяется его ***паевым фондом***, который обра­зуется за счет паевых взносов членов кооперати­ва.

Размер паевого взноса (основного и дополни­тельного), вносимого его членами при образова­нии и при приеме новых членов, определяется са­мим кооперативом в его уставе. Паевым взносом могут быть деньги, ценные бумаги, а также иное, предусмотренное гражданским законодательст­вом, имущество (например, здания, помещения, оборудование, транспортные средства), имущест­венные права (в частности, право пользования зданиями, сооружениями, иной недвижимостью: транспортными средствами, результатами интел­лектуальной деятельности). Могут быть паевым взносом и земельные участки, другие природные ресурсы, но в той мере, в какой их оборот допус­кается законодательством о земле и природных ресурсах.

К моменту государственной регистрации коо­ператива либо при вступлении в него член коопе­ратива, участвующий в его деятельности личным трудом, обязан внести не менее 10% паевого взно­са. Что касается граждан, не участвующих в дея­тельности кооператива личным трудом, а также юридических лиц, то при их вступлении в члены кооператива целесообразно установить, что пер­воначальный паевой взнос они вносят в полном объеме. Остальная часть паевого взноса работа­ющих членов кооператива должна быть внесена в течение года после государственной регистра­ции кооператива в порядке и сроки, предусмот­ренные уставом кооператива.

Кроме паевого фонда кооператив как юриди­ческое лицо обычно обладает и иным имущест­вом, образуемым за счет прибыли от собственной деятельности, кредитов, иных допускаемых зако­нодательством источников.

В отличие от других организаций кооперати­вы могут создавать из определенной части своего имущества ***неделимый фонд***, т.е. не подлежащий разделу между членами (кроме случаев ликвида­ции). На неделимое имущество не может быть об­ращено взыскание по личным долгам члена коо­ператива.

О неделимом фонде также велись дискуссии [17]. Этот фонд нередко связывали с административ­ной системой управления, а потому считали ненужным в рыночных условиях. Вопрос о форми­ровании неделимых фондов в кооперативах был предметом дискуссии и в международном коопе­ративном движении. Определенный результат данной дискуссии нашел отражение в соответст­вующей резолюции Международного коопера­тивного альянса на его конгрессе в 1995 г. (Манчестер). Было признано, что неделимый фонд по­лезен кооперативам, так как без него трудно обеспечить развитие, конкурентоспособность, выживаемость на рынке, а, следовательно, ус­пешную, прибыльную работу, от итогов которой зависит уровень доходов каждого члена. Недели­мый фонд обычно используется в целях произ­водственного, научно-технического и иного раз­вития кооператива, осуществления им строитель­ства (в том числе жилищного для членов и работников кооператива), обеспечения безопас­ных условий труда, решения социальных и других задач, требующих капитальных затрат. Часть де­нежных средств неделимого фонда кооператива может составить его резервный фонд, предназна­ченный для покрытия убытков.

В уставе кооператива или решении общего со­брания его членов могут быть предусмотрены и другие фонды, необходимые кооперативу для нормальной производственной деятельности, а также решения социальных и иных задач. К та­ким фондам можно отнести фонд возмещения вреда, причиненного увечьем или иным повреж­дением здоровья члену или работнику кооперати­ва, а также смертью в связи с исполнением чле­ном кооператива или работником своих трудовых обязанностей, фонд, предназначенный на образо­вательные и другие цели, пенсионный, иные фон­ды.

Особенность правового режима имущества российских производственных кооперативов со­стоит также в том, что в соответствии с законода­тельством РФ имущество кооператива подлежит разделу на паи членов.

**Пай члена кооператива** - это особое правовое явление. Он не тождествен паевому взносу. Пай члена кооператива состоит из его паевого взноса и определенной доли иного его имущества (кроме неделимого фонда). Пай фиксирует стоимость той части имущества коо­ператива, которую его член сможет получить при выходе из кооператива или его ликвидации. На­личие в имуществе кооператива паев его членов не превращает собственность кооператива в об­щую долевую, так как собственником остается кооператив в качестве юридического лица. Но все же нельзя не признать наличие противо­речия между положениями ГК о том, что собст­венником имущества юридического лица являет­ся оно само, и правилом о делении имущества ко­оператива на паи членов. Подобный подход к имуществу кооператива, отраженный в ГК РФ и соответственно в Законе о производственных ко­оперативах, нельзя признать удачным.

Сейчас трудно сказать, чем руководствовался законодатель, вводя данные правовые нормы в регулирование деятельности производственных кооперативов и какой аналог был положен в ос­нову этого решения. Во всяком случае, подобного рода норм нет ни в германском, ни во француз­ском, ни в итальянском законодательстве. Между членами кооператива делится только прибыль, а не все его имущество. В ряде стран (например, во Франции) существует правило, по которому даже после ликвидации кооператива оставшееся иму­щество передается объединением кооперативов другому кооперативу, но не делится между члена­ми. Такое правило предусмотрено специально для сохранения кооперативного сектора эконо­мики в явно не социалистической стране. Наш за­конодатель пошел по другому пути, обязав коо­ператив делить между членами все имущество (в том числе основные и оборотные фонды), тем са­мым лишив кооператив устойчивости его имуще­ственной базы.

В законе не сказано, как на практике делить имущество, предоставив возможность решить этот совсем не простой вопрос самим кооперати­вам, многие из которых не понимают как можно поделить весьма подвижные оборотные средства. На практике возникал вопрос, а как быть с новы­ми членами кооператива, еще не вложившими свой труд или финансы в умножение имущества кооператива. Видимо, в уставе можно предусмот­реть, что новый член приобретает право на вклю­чение в его пай соответствующей части имущест­ва кооператива по истечении какого-то периода после его принятия, а его член, участвующий в де­ятельности личным трудом, - также работы в ко­оперативе. Пай может быть передан другому чле­ну или гражданину, не являющемуся членом коо­ператива, если такая возможность предусмотрена уставом. В этом случае члены кооператива поль­зуются преимущественным правом покупки пая (его части). Передача пая в полном объеме вле­чет за собой прекращение членства в нем. Граж­данин, приобретший пай (его часть), при его же­лании принимается в члены кооператива.

В уставе полезно предусмотреть также, что увеличение размера пая члена кооператива за счет передачи ему пая (его части) другим членом, осуществляется после утверждения годового от­чета и баланса кооператива, а пай (его часть), пе­реданный членом кооператива гражданину, не являющемуся его членом в случае вступления этого гражданина в кооператив, рассматривается как его паевой взнос (часть паевого взноса, если пай меньше размера паевого взноса).

Обращение взыскания на пай члена коопера­тива по его личным долгам допускается лишь при отсутствии у такого члена кооператива иного имущества для покрытия его долгов и после ут­верждения годового отчета кооператива и его ба­ланса за год.

# 2. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

## 2.1. Кооперативные организации в условиях несбалансированных рыночных отношений

В настоящее время остро встал вопрос о том, какие меры могут повысить конкурентоспособность кооперативных организаций в условиях несбалансированных рыночных отношений в России?

Исследования показали, что причины убыточной деятельности потребительских обществ и их союзов заключаются в следующем:

1. Некомпетентность руководителей.
2. Слабая экономическая подготовка специалистов.
3. Неэффективная организационная структура.
4. Недостаточно эффективное управление финансами.
5. Низкий уровень маркетинга.
6. Плохое знание специалистами налогового законодательства.

Далее мы остановимся подробнее на каждом из этих пунктов.

1. **Некомпетентность руководителей.**

За 166 лет своей деятельности потребительская кооперация приобрела богатый опыт подготовки кадров и повышения их квалификации. Однако в настоящее время изменилась шкала оценки руководителя и специалиста. Сейчас важнее умение управлять финансами, чем умение управлять коллективом.

С возникновением конкурентной среды выяснилось, что многие руководители оказались неспособны экономически грамотно управлять сложным кооперативным хозяйством.

1. **Слабая экономическая подготовка специалистов.**

Слабая экономическая подготовка специалистов в отдельных кооперативных организациях и предприятиях часто не позволяет наладить аналитическую, прогнозную, финансовую работу, перевести предприятия на внутренний хозрасчет, обеспечить финансовую устойчивость.

Улучшить положение может перевод работников на контрактную систему, повышение их квалификации в вузах, а также подбор председателей и членов правления, руководителей организаций и предприятий на контрактной основе. Одним из условий контракта является обеспечение рентабельной работы предприятий. Руководитель, не обеспечивающий условий контракта, освобождается от занимаемой должности.

1. **Неэффективная организационная структура.**

Одна из причин убыточности потребительской кооперации – большое число юридических лиц – хозрасчетных организаций и предприятий в организационной структуре потребсоюзов. Если перевести хозрасчетные предприятия на единый баланс, сократятся издержки обращения на содержание руководящего аппарата, уменьшится налоговое бремя, увеличится концентрация материальных ресурсов и оборотных средств, повысится степень их маневренности.

Однако механическое сокращение числа юридических лиц в потребительском обществе или союзе не означает автоматическое повышение рентабельности.

1. **Недостаточно эффективное управление финансами.**

Многие причины убыточности кооперативных организаций и предприятий кроются в неэффективном управлении финансовыми ресурсами. Главная причина — несоблюдение принципа самоокупаемости, когда все расходы предприятия должны покрываться его доходами.

Бесхозяйственность и отсутствие контроля со стороны отдельных руководителей, наряду с сокращением объема хозяйственной деятельности, привели к устойчивой тенденции превышения издержек обращения над полученными доходами.

Вторая причина — ослабление контроля за соблюдением расчетно-платежной дисциплины, что привело к значительному росту кредиторской задолженности, которая в отдельных потребсоюзах превышает в 2-3 раза дебиторскую, а иногда и весь объем деятельности. Кредиторская задолженность банкам и долги бюджету влекут за собой не только рост издержек обращения по процентам, но и штрафные санкции.

Третья причина — наличие дебиторской задолженности в больших объемах. Это прямое отвлечение финансовых ресурсов, что при недостатке собственных оборотных средств значительно снижает эффективность хозяйственно-финансовой деятельности.

Четвертая причина — выдача «не заработанной заработной платы» что, естественно, ведет к росту издержек обращения и утрате стимула у работников добиваться высоких результатов в хозяйственной деятельности.

Пятая причина — завышенная доля добавочного капитала в общей сумме собственного капитала (более 90% практически во всех обследованных потребсоюзах).

Рост добавочного капитала произошел в результате проведенной переоценки основных фондов, при которой в большинстве предприятий применялись среднегрупповые коэффициенты пересчета, разработанные Госкомстатом РФ. Завышение стоимости основных фондов не только повлекло за собой искажения в оценке в финансового состояния предприятий, но и увеличение налогооблагаемой базы.

Шестая причина — отсутствие в отдельных потребсоюзах глубокого финансового анализа состояния хозрасчетных предприятий. Не производятся расчеты показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость предприятий, расчеты по минимизации налогов и максимизации прибыли. Практически отсутствует бизнес-планирование.

Седьмая причина — неиспользование в полной мере для пополнения собственных оборотных средств фонда развития потребительской кооперации, необлагаемого налогами.

Восьмая причина — неравноправные и неравновыгодные отношения с банками и пассивность многих организаций при заключении и ежегодном перезаключении кредитных договоров. Государство обязывает потребительскую кооперацию сдавать торговую выручку банкам. В сельской местности эта выручка важнейший, иногда единственный источник поступления денежных средств в банки. Повсеместно эта сумма больше, чем кредиты банков потребительской кооперации. Получается, что банки дают потребительской кооперации ее же средства в форме кредита, под проценты на порядок выше выплачиваемых за сданную выручку. В большинстве случаев банки не подсчитывают и не выплачивают организациям потребительской кооперации проценты на средний остаток средств на их счетах.

Неравновыгодные отношения выражаются и в том, что банки, жестко наказывая клиентов за просрочку платежей, сами не несут материальной ответственности за нарушение сроков оборота денег, задержку расчетов. Все это и главное — высокая стоимость кредитов, привели к сокращению спроса на них, оседанию в торговой сети наличных денег, взаимному кредитованию, закупкам товаров за наличный расчет.

Меры, которые принимают организации потребительской кооперации для укрепления своего финансового положения и повышения конкурентоспособности:

• привлечение денежных средств пайщиков — наиболее эффективный, по сравнению с другими видами кредитных ресурсов, источник пополнения оборотных средств. Однако, этот источник реален, пока кооперативная организация выполняет свои обязательства перед пайщиками;

• сокращение числа предприятий на самостоятельном балансе может уменьшить кредиторскую задолженность, поскольку значительная часть кредиторской задолженности приходится на внутрисистемные расчеты между хозрасчетными организациями и предприятиями;

• постоянная целенаправленная работа по снижению дебиторской задолженности;

• применение прогрессивных методов оплаты труда. Это — начисление заработной платы в процентах от хозрасчетного дохода, сдельно-повременная оплата труда, доплата продавцам за реализацию продукции своих предприятий, производственных и массового питания, премии за своевременное и качественное выполнение заданий;

• привлечение профессиональных оценщиков для проведения и переоценки стоимости основных фондов, особенно крупных объектов или объектов, степень износа которых велика. Это позволит сэкономить значительные средства по налогу на имущество;

• консервация основных средств, согласованная с местными органами самоуправления, также сокращает размер налога на неиспользованное имущество;

• постоянное периодическое проведение глубокого финансового анализа, расчеты показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости предприятий, расчеты по минимизации налогов и максимизации прибыли. Составление бизнес-планов и их выполнение. Направление нижестоящей организацией своего баланса вышестоящей с подробным анализом результатов деятельности и обоснованными конкретными мероприятиями по устранению выявленных недостатков;

• грамотное использование фонда развития потребительской кооперации. Пополнение оборотных средств, погашение задолженности по кредитам, сокращение использования заемных средств за счет фонда развития;

• налаживание равновыгодных отношений с банками. Заключение договоров, которые предусматривают максимально допустимый разрыв между процентами уплаченными за кредит и полученными на средний остаток средств на счетах в банках, а также равную ответственность банков и клиентов за просроченные сроки платежей и нормативные сроки оборота. Это последнее требование реально, если в кредитном договоре предусмотрены нормативные сроки денежного оборота внутри города, области (края, республики), по России и за её пределами. Использование опыта некоторых кооперативных организаций, которые за инкассацию торговой выручки не платят (как многие), а сами получают определенный процент;

• диверсификация своей деятельности. Предоставление сельскому населению бытовых, ритуальных и комиссионных услуг, например, по реализации бывших в употреблении товаров длительного пользования с одновременным предоставлением (с учетом доплаты разницы) аналогичного нового товара. Развитие аптечной торговли;

• сотрудничество с почтой. Заключение договоров на доставку почтальонами населению товаров для продажи, что дает значительную экономию транспортных расходов.

1. **Низкий уровень маркетинга.**

Низкий уровень маркетинговых исследований, недостаточно эффективная работа коммерческого аппарата, закупка товаров, не всегда пользующихся спросом, привели к резкому замедлению оборачиваемости товаров во многих организациях потребительской кооперации. Разница в средней товарооборачиваемости разных потребсоюзов достигает 2-3 и более раз. В условиях конкуренции эффективность организации в значительной мере определяется опытностью и знанием рынка и активным использованием рыночной конъюнктуры. Маркетинг в потребительской кооперации должен обеспечить:

* изучение спроса на товары и услуги;
* формирование потребностей;
* проведение активной товарной политики;
* активизацию сбыта товаров и услуг;
* рекламу и стимулирование продажи товаров.

Для организации маркетинговой деятельности рекомендуется обеспечить маркетинговую подготовку кадров, включая руководителей и специалистов потребительских обществ и союзов. Целесообразно ввести должность заместителя председателя правления по маркетингу или маркетолога в районном потребительском обществе или союзе, а на уровне областного (краевого, республиканского) потребсоюза необходимо обеспечить методическое руководство маркетинговой деятельностью в кооперативных организациях, проведение исследований рынка и разработку маркетинговой стратегии для отдельных отраслей потребительской кооперации.

1. **Плохое знание специалистами налогового законодательства.**

В настоящее время организации потребительской кооперации выплачивают ежегодно сотни миллионов рублей по экономическим санкциям («налог на неграмотность») из-за незнания налогового законодательства и неумения противостоять некоторым незаконным притязаниям налоговых служб.

Так, в отдельных потребсоюзах налоговые инспекции включают фонд развития потребительской кооперации в налогооблагаемую базу (вычитают из издержек обращения) и штрафуют за якобы сокрытие этих средств от налогообложения.

Наиболее типична ошибка, когда облагается налогом на добавленную стоимость внутренняя переброска товаров, например, отпуск хлеба из хлебопекарни в свой магазин. Здесь имеет место двойное налогообложение. НДС начисляют и на стадии отпуска хлеба из производства и на стадии его реализации.

Излишний размер налогов выплачивается при заготовках и внутреннем использовании заготовленной продукции, при отпуске кондитерских изделий и кулинарной продукции из предприятий питания в магазины.

Чтобы не платить «налог на неграмотность» необходимо готовить специалистов по налогам и налогообложению, которые могли бы тщательно отслеживать все изменения в противоречивых, быстро меняющихся нормативных актах по налогообложению и своевременно оповещать о них и технологии их отражения в учете и отчетности руководителей потребительских обществ и их союзов. Такие специалисты, а так же аудиторы могли бы работать на внутреннем хозрасчете.

**Другие факторы, влияющие на рентабельность хозяйственной деятельности потребительской кооперации**

1. **Управление кооперативной собственностью**

Одна из причин убыточности работы организаций и предприятий потребительской кооперации в 90-х годах — злоупотребления руководителей и специалистов, присвоение ими кооперативной собственности.

1. **Работа с пайщиками**

Главное направление этой работы — восстановление численности пайщиков до уровня 1990 года и защита их прав. На конец 1998 года лишь меньшинство кооперативных организаций выполнили эту задачу.

Важное направление — предоставление льгот членам-пайщикам. Это:

• обучение за счет средств потребительских обществ и союзов в техникумах (колледжах) и вузах потребительской кооперации; • 10-15% скидка с продажной цены товара;

• увеличение размера скидки от роста стоимости покупок;

• расчеты наличными при закупке сельхозпродуктов, сырья, дикорастущих плодов, ягод, грибов у членов-пайщиков;

\* предоставление пайщикам-пенсионерам три дня в году автотранспорта со скидкой 50%.

Главная цель работы с пайщиками или социального управления — вернуть пайщикам чувство хозяина потребительской кооперации, пробудить у них экономический интерес к результатам хозяйственной деятельности своей кооперативной организации и всей кооперации в целом.

Только на этой основе можно добиться экономической поддержки кооператива пайщиками, а именно, участия их в реализации товаров в качестве покупателей, в обеспечении кооперативу гарантированного сбыта, в увеличении паевого фонда.

Эта поддержка должна поощряться кооперативными выплатами в различных формах (выплаты ограниченного процента на паевой капитал, выплата покупательского дивиденда в деньгах или в чеках, талонах для приобретения в кооперативных магазинах своего кооператива или союза различных товаров).

Другое направление работы с пайщиками — активировать сбор паевых взносов, которые в настоящее время составляют незаметную долю в оборотных средствах.

Безубыточность и конкурентоспособность кооперативных организаций и их союзов в значительной мере зависит от экономической поддержки их пайщиками, В этих условиях социальное управление как особая функция потребительской кооперации приобретает особое значение. Оно должно ориентироваться на пайщиков, повышение их уровня жизни и социальной защиты.

1. **Взаимоотношения с местными органами самоуправления**

Эти взаимоотношения строятся на основе Постановления Правительства Российской Федерации № 24 от 24.01.1994 г. «Вопросы потребительской кооперации Российской Федерации».

Согласно этому постановлению основной формой сотрудничества кооперативных организаций с органами местного самоуправления являются ежегодно оформляемые ***соглашения.***

В них предусматриваются обязательства организаций потребительской кооперации снабжать жителей отдаленных населенных пунктов продуктами питания первой необходимости, иногда регламентация уровня цен на хлеб и др. Со своей стороны местная администрация предоставляет потребительским обществам (союзам) льготы по отдельным налогам или освобождает их от местных налогов, возмещает часть транспортных расходов по доставке товаров за счет местного бюджета.

В отдельных регионах Российской Федерации налоговые льготы потребительской кооперации включают:

- освобождение от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, в пределах суммы, зачисляемых в бюджет данного региона, налога на приобретение автотранспортных средств, снижение ставки налога на пользователей автомобильных дорог, снижение тарифов на электроэнергию и т.д.

Соглашения организаций потребительской кооперации с администрацией не всегда укрепляют финансовое положение потребительских кооперативов (союзов). Поэтому когда соглашения с местными органами самоуправления не выгодны потребительской кооперации, следует от них отказаться.

Подводя итоги анализа состояния и тенденций хозяйственной и социальной деятельности исследованных кооперативных организаций можно сделать следующие выводы о причинах их убыточности:

* «Основная причина состоит в отношении руководителей к своим обязанностям, их компетентность, укомплектованность организаций кадрами. Рентабельная деятельность напрямую зависит от этих факторов.
* Ущерб экономике и имиджу системы наносят отдельные руководители, злоупотребляющие служебным положением в корыстных целях, недобросовестно относящиеся к работе, а также не умеющие или не желающие работать и те, кто совмещает официальную должность в потребительской кооперации с собственным бизнесом. Во многих организациях не изжита психология иждивенчества, что проявляется в ориентации на помощь извне при собственной пассивности в коммерческой деятельности.
* Другая серьезная причина убыточности состоит в неэффективной организационной структуре, наличии большого числа хозрасчетных организаций и предприятий, а, следовательно, распылении финансовых и материальных ресурсов. В ряде организаций, в которых предприятия перешли на единый баланс, имеются серьезные недостатки по внедрению внутреннего хозрасчета, что снижает эффективность их функционирования.
* Доходы системы уменьшаются, так как во многих организациях продолжают сокращаться объемы хозяйственной деятельности в торговле (оптовой, розничной), предприятиях питания, заготовках, производстве, падает производительность и эффективность труда. В таких организациях не просчитываются объемы, которые способны обеспечить безубыточную хозяйственную деятельность.
* Неумение эффективно управлять финансами, ослабление контроля за соблюдением расчетно-платежной дисциплины, рост дебиторской и кредиторской задолженности в значительной степени повинны в создании кризисной ситуации. Убытки организаций и предприятий во многом определены даже не самой кредиторской задолженностью, а ее структурой, большой долей кредиторской задолженности, которая приходится на внутрисистемные расчеты между юридическими лицами своей организации, что вызвано той же множественностью хозрасчетных организаций.
* Убыточные организации характеризуются недостатком собственного оборотного капитала, пассивным отношением к его формированию путем займа у пайщиков и некооперированного населения, неумением работать с банками, отстаивать свои экономические интересы в период заключения и перезаключения кредитных договоров, и в повседневной деятельности. Многие организации вообще не участвуют в составлении таких договоров, всецело полагаясь на добросовестность банков, не научились использовать денежную, наличную выручку как товар, который тоже должен приносить определенный доход.
* Фонд развития потребительской кооперации как источник пополнения собственного оборотного капитала не везде начисляется в оптимальных размерах. Таким образом, не в полной мере задействован важнейший фактор стабилизации экономики, который создан Центросоюзом для повышения конкурентоспособности системы. ==» Одновременно с недостатком оборотного капитала констатируем избыток основных средств относительно фактических объемов деятельности. Неэффективное использование материально-технической базы, большие налоги на имущество увеличивают убытки кооперативных организаций. Не везде временно «излишние» предприятия грамотно законсервированы. Организации, проводя переоценку основных фондов, экономически не просчитывали варианты по налогооблагаемой базе при выборе методов переоценки, не в полной мере использовали эту возможность для сокращения суммы налога на имущество.
* Потребительские общества и союзы несут значительные расходы по оплате налогов и штрафных санкций не только из-за незнания законов по налогам и налогообложению, но и из-за неумения противостоять незаконным притязаниям налоговых служб.
* Одна из причин убыточности — отчуждение (зачастую в корыстных целях) лучших объектов недвижимости (магазинов, столовых, производственных предприятий), расположенных в районных центрах, где наиболее стабильные покупательские потоки, и, таким образом, потеря наиболее престижного и выгодного сегмента потребительского рынка.
* Сократив число пайщиков, многие организации потребительской кооперации подорвали собственную социальную базу, лишившись гарантированных покупателей, основных сдатчиков сельскохозяйственной продукции. Уменьшилась возможность использования заемных средств пайщиков и паевого фонда для пополнения собственных оборотных средств. Сокращение числа пайщиков отразилось на престиже потребительской кооперации, на взаимоотношениях с органами местного самоуправления.
* Недостаточна методическая и консультационная помощь потребительским обществам, райпотребсоюзам и райпо со стороны областных (краевых, республиканских) потребсоюзов по налогам и налогообложению, правовым вопросам, экономической работе.
* Экономические управления (отделы) сохранены в потребсоюзах, экономисты — в потребительских обществах. Однако существует отставание в знании ими современных методов анализа, бизнес-планирования, компьютерных технологий. Экономисты не просчитывают экономические последствия принимаемых организацией решений».

## 2.2. Эталонная модель потребительского общества

Обобщив успешную рентабельную деятельность отдельных потребительских обществ составим эталонную модель потребительского общества. Они наделим его следующими чертами[18]:

1. экономически грамотное руководство. Это, как правило, высоко квалифицированные специалисты с высшим кооперативным образованием, среднего возраста, имеющие значительный стаж работы в потребительской кооперации, первоначально чаще всего в должности бухгалтера (финансиста) или экономиста. Их отличительная черта и преимущество — умение управлять финансами;
2. жесткий контроль за расходованием средств и сохранностью кооперативной собственности. Такое потребительское общество, как правило, не продает, а приобретает объекты недвижимого имущества (магазины, транспортные средства, оборудование), развивает материально-техническую базу, внедряет новую технику и технологии;
3. отсутствие психологии иждивенчества, переориентация на собственные силы и возможности, прежде всего в накоплении собственных оборотных средств. Изначальной основой собственного оборотного капитала послужили паевые заемные средства пайщиков, работников, обслуживаемого населения. Сейчас оборотные средства пополняются за счет фонда развития потребительской кооперации;
4. объективная оценка преимуществ потребительской кооперации как социально ориентированной системы, опора на пайщиков, создание условий для их активного экономического участия, повышение материальной заинтересованности пайщиков в результатах хозяйственной деятельности;
5. изучение рынка потребительских товаров, достоинств конкурентов, улучшение коммерческой деятельности, выход на прямые связи с производителями без посредников, увеличение доли товаров собственного производства и заготовок в розничном товарообороте торговой сети и предприятий питания;
6. концентрация материальных и финансовых ресурсов, эффективное их использование на основе сокращения числа юридических лиц, объединение всех или большинства предприятий в единую хозрасчетную организацию с одним бухгалтерским балансом, внедрение внутреннего хозрасчета;
7. сохранение всех отраслей деятельности (оптовая и розничная торговля, производство, заготовки, транспорт, строительство) с последующей диверсификацией: территориальной (усиление своего влияния в городах и соседних и отдаленных районах), отраслевой (сельское хозяйство, мукомольное производство, переработка рыбы, очистка дорог, аптеки, бытовые ц производственные услуги и т.д.);
8. выбор производства в качестве приоритетной отрасли деятельности, обеспечивающей доходы организации товарные ресурсы торговле и предприятиям питания, рабочие места и доходы пайщикам и некооперированному обслуживаемому населению;
9. повышение качества обслуживания населения, контроль за качеством реализуемых товаров, создание нового, привлекательного имиджа кооперативной организации как надежного партнера;
10. постоянная работа с кадрами, систематическое повышение квалификации и переподготовка, улучшение условий труда

Для потребительских обществ, союзов первого уровня эти признаки должны стать ориентиром в хозяйственной деятельности.

## 2.3. Возможная роль кооперативов в развитии экономики

Специфические особенности правового стату­са кооператива, в котором его член является од­новременно работником кооператива и его хозя­ином, позволяют утверждать, что производствен­ный кооператив более способен обеспечить социальное равенство (именно равенство, а не уравниловку) его участников, чем многие иные формы юридических лиц. Конечно, ни одна стра­на не может и не должна быть обществом только "цивилизованных кооператоров". Многолетний опыт стран дальнего зарубежья доказал, что для экономического благополучия крупный капитал необходим. Но кооперативы, признанные в ряде стран третьим сектором эко­номики, участвуют в решении многих весьма бо­лезненных проблем общества: обеспечении заня­тости, дополнительных рабочих мест, в том числе для наименее защищенных слоев населения: ин­валидов, женщин, молодежи. Кооперативы спо­собствуют созданию столь необходимого стране класса средних собственников. Они хороши для организации небольших научно-исследователь­ских центров, формирования через союзы и ассо­циации технопарков.

Подобные возможности кооперативов долж­ны привлечь к ним внимание представительных и исполнительных органов власти в центре и на ме­стах, а также тех политических партий, других общественных организаций и движений, кото­рые, как они утверждают, заинтересованы в фор­мировании у нас подлинно социального государ­ства. Необходима помощь государства и общест­ва для возрождения кооперативного движения в России, что прямо предусмотрено в Законе о про­изводственных кооперативах, согласно которому органы государственной власти и местного само­управления должны содействовать развитию ко­оперативов, в частности, путем установления на­логовых и иных льгот для кооперативов прежде всего в сферах производства товаров и оказания услуг, а также путем приоритетного обеспечения кооперативов нежилыми помещениями с правом их выкупа, земельными участками, доступом к получению государственных заказов и получе­нию необходимой для их деятельности информа­ции. Пока можно говорить только о существова­нии некоторых налоговых льгот, которыми обладают кооперативы, если они относятся к субъектам малого предпринимательства. Но и в отношении этих льгот не прекращаются атаки со стороны налоговых и финансовых органов.

Не обращено должного внимания на то, что кооперативы, во-первых, на­иболее характерный субъект малого предприни­мательства, действующего в качестве юридичес­кого лица, основным признаком которого являет­ся численность его работников. В отличие от участников хозяйственных обществ, для которых труд в них не обязателен, члены производствен­ного кооператива, как общее правило, трудятся в нем. С учетом этого обстоятельства кооперативы являются наиболее типичными субъектами мало­го предпринимательства, нуждающимися в под­держке властных структур, в особенности в нача­ле деятельности. В программах приватизации, например, можно предусматривать преобразование небольших государственных и в особенности му­ниципальных предприятий в кооперативы, а не только в акционерные и дру­гие хозяйственные общества.

Кооперативным объединениям (союзам, ассо­циациям) следует настойчиво выходить с предло­жениями о создании по примеру многих других стран в органах исполнительной власти подразде­лений по вопросам кооперации. Необходимо, чтобы Фонд поддержки малого предпринима­тельства оказывал целевым назначением финан­совую поддержку производственным кооперати­вам, отвечающим признакам субъекта малого предпринимательства.

Не должно остаться декларацией положение Закона о производственных кооперативах, запре­щающее установление ограничений прав коопе­ративов по сравнению с другими коммерческими организациями. Крайне необходимо устранить из законодательства все нормы, дискриминирую­щие кооперативы. В частности, внести изменение в Закон о банках и банковской деятельности, пре­дусмотрев в нем возможность создания банков не только в форме хозяйственных обществ, но и ко­оперативных банков, существующих и успешно работающих во многих зарубежных государст­вах, в том числе и развитых.

Принятие законодательных актов о производ­ственных кооперативах должно сопровождаться конкретными шагами по их поддержке и разви­тию в России. В основном документе для Всемир­ной конференции ООН на высшем уровне по во­просам развития, состоявшейся в Копенгагене в 1995 г., отмечался большой размах современного кооперативного движения и содержались реко­мендации ко всем странам-участницам ООН при­нять меры по его поддержке. Россия участвовала в работе этой конференции и должна следовать ее рекомендациям.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Что лежало в основе решения об исключении кооперативов из экономической жизни страны, принятого реформаторами экономики тех лет, неизвестно. Можно предположить, что от коопе­ративов отказались как от негосударственной формы предприятия советского периода, чтобы открыть широкую дорогу новым организацион­но-правовым формам частного бизнеса, преиму­щественно акционерным обществам и товарище­ствам с ограниченной ответственностью.

Жизнь показала ошибочность отказа от коо­перативов. Во-первых, потому, что людям огра­ничили право выбора, без которого ни одно об­щество не может считать себя демократическим, а во-вторых, потому, что кооперативные ценнос­ти, которым привержено около 800 млн. человек в мире, нельзя исключить из жизни одним росчер­ком пера.

В настоящее время нет точных данных о коли­честве сохранившихся или вновь возникших про­изводственных кооперативов. В стране действуют примерно 10 тыс. таких кооперативов. При этом многие из них были созданы до 1991 г., но сумели с большими трудностями сохранить свою организационно-правовую форму.

Большинство ошибок в регулировании кооперативного движения удалось исправить Граждан­скому кодексу РФ и принятому на его основе Феде­ральному закону "О производственных кооперати­вах", создавшие новую правовую базу для возрождения и развития подлинных кооперати­вов в сферах производства, услуг и других видах деятельности.

О верности такого решения говорит наметив­шийся обратный процесс: возвращение от акцио­нерной к кооперативной организационно-право­вой форме. Например, по данным Союза артелей старателей некоторые артели, преобразованные после 1991 г. в акционерные общества, в настоящее время возвращаются к кооперативной форме орга­низации и деятельности. К сожалению, в ГК РФ, а вслед за ним в Федеральном законе "О производст­венных кооперативах" не точно определен право­вой статус производственных, а также потреби­тельских кооперативов, что создает трудности в их деятельности. Данный упрек касается прежде все­го цели, ради которой создается кооператив. Но проблема производственных кооперативов со­стоит не только в законодательных просчетах.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Абова Т.Е. Производственные кооперативы в России. Правовые проблемы теории и практики..// Государство и право. 1998.

1. Белоусов В.И. Основы прикладной экономики и предпринимательского дела: Учебное пособие.-Воронеж: Изд-во ВГУ, 1998.-472с.
2. Бизнес, коммерция, рынок. Словарь-справочник /Автор-составитель Г.С.Саркисянц. Под.ред. В.Г.Машенцева, А.Г.Саркисянца, Л.Д. Шарова.- М.: Информпечать, 1993.-с.139
3. Борисов Е.Ф. «Экономическая теория», Москва, 1996- 354с.
4. Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и верховного совета РСФСР 1990 No 30 ст. 418. Ср. пп. 1 и 2 ст. 11 Закона о собственности в РСФСР.

ГК РФ 1994, ч.1 //СЗ РФ. 1994. №32. Ст.3301

Глушецкий А.// Экономика и жизнь. 1998. №4. с. 25.

Гражданское право под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К., М.: Проспект, 1998 – С.158

1. Е. А. Суханов Гражданское право. Том 1
2. Е. Ф. Борисов Экономическая теория курс лекций – М., 1996 г.
3. Ермишин П.Е. Основы экономической теории, М., 1994.-324с.

Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 05.12.90

1. Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории. - М.: Владос, 1994.-384с.
2. Ковалев В.П. Словарь бизнесмена. - М.: Высш.шк., 1995.-320с.

Комментарии к Гражданскому кодексу для предпринимателей. Ч.1. М., 1996

Комментарии КЗоТ РФ. М., 1996

Лапищев В.Г. Развитие кооперативного движения в России. М., 1997 – С.6

1. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие для студентов высших и средних кооперативных учебных заведений. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999 – с.310.
2. Основы гражданского законодательства

Постановление Пленума Верховного суда РФ от 15 января 1998 г // Бюллетень Верховного суда РФ. 1998. № 1.

Торнер Г. Введение в хозяйственное право и право об­ществ капитала ФРГ с особым акцентом на кооператив­ном товариществе. М.,1993

Фаин Л.Е. Отечественная кооперация. Исто­рический опыт. Иваново, 1994.

Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных коопера­тивах»// СЗ РФ. 1996, № 20. Ст. 2321

1. Шаршов И.С. Курс экономической теории. Ч.1.-Воронеж: Изд-во ВГУ, 1995.-264с.