
В.Е. Дементьев, Р.И. Хабибуллин

**КОЛЛЕКТИВНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ:
АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА***

Дементьев Виктор Евгеньевич – заместитель директора ЦЭМИ РАН,
доктор экономических наук, профессор.

Хабибуллин Рифат Ильгеревич – научный сотрудник ЦЭМИ РАН.

Коллективные предприятия давно играют важную роль в мире, способствуя системной сбалансированности интересов различных участников производства, формируя ядро «экономики солидарности». Сегодня одним из наиболее представительных субъектов коллективного предпринимательства являются производственные кооперативы (ПК). Наряду с коллективными предприятиями в акционерной форме (так называемыми «народными предприятиями») они на практике доказали принципиальную возможность эффективного хозяйствования; их члены приобрели опыт работы на иных принципах управления предприятием в отличие от предприятий традиционного типа. По оценке Международного кооперативного альянса, совокупный доход 300 крупнейших кооперативов мира достигает 1,6 трлн долл. [7].

Большое значение за рубежом придается вкладу кооперации в инновационное развитие экономики, в преодоление кризисных явлений [14]. Эта оценка распространяется и на страны – лидеры мировой экономики [19]. По выражению президента Европейского кооперативного альянса Полин Грин, «...язык ЕС о расширении и будущем Европы – это язык кооперативного движения – партнерство, диалог, сотрудничество, солидарность, стабильное развитие» [16].

* Работа выполнена за счет средств гранта РНФ (проект № 14-18-02294), а также при поддержке РФФИ (грант № 15-06-02171 А).

В России, несмотря на богатые традиции кооперативного движения, его возможности остаются во многом невостребованными. Деятельность российских кооперативов в настоящее время регулируется несколькими нормативными актами, включая Гражданский кодекс РФ и ряд законов: «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (ред. от 02.07.2013), «О производственных кооперативах» (ред. от 30.11.2011), «О сельскохозяйственной кооперации» (ред. от 01.07.2011), «О кредитной кооперации» (ред. от 18.07.2009). Однако исследователи и практики неоднократно обращали внимание на необходимость внесения изменений в институциональные условия кооперативной деятельности в нашей стране. Этому могло бы способствовать обращение к зарубежному опыту.

Опыт Европейского союза

Европейский союз придает большое значение вкладу кооперативов, в частности ПК, в реализацию стратегии развития ЕС до 2020 г. (Еurore 2020 – «Промышленная политика в эпоху глобализации»). Это обусловлено тем, что коллективные формы хозяйствования, прежде всего ПК, и иные организационные формы кооперации, ставят человека на первое место в хозяйственной деятельности [15].

Вклад кооперативов в реализацию стратегии Еurore 2020 оценивается следующим образом:

во-первых, в кризисных и предкризисных условиях кооперативы содействуют достижению экономической и финансовой стабильности путем сохранения занятости и создания новых рабочих мест. В частности, кооперативы предоставляют 5,4 млн рабочих мест европейским гражданам и более чем 100 млн рабочих мест во всем мире – на 20% больше, чем транснациональные корпорации. Кроме того, кооперативы направляют существенную часть своих финансовых ресурсов на образование и обучение своих работников; это снижает вероятность устаревания их трудовых навыков. Наконец, кооперативы доказали возможность успешного «выкупа рабочими» (worker buy-outs) имущества компаний, которым в условиях кризиса угрожает банкротство. По данным Европейской конфедерации кооперативов и предприятий с собственностью работников, одной из реакций на углубление экономического кризиса и угрозу закрытия предприятий стало превращение некоторых из них в рабочие кооперативы. В частности, в 2012 г. более 150 предприятий, которым грозило исчезновение, по настоянию самих работников, были переданы им в форме рабочих кооперативов [20];

во-вторых, кооперативы способствуют модернизации европейского транспорта, энергетики и коммуникационной инфраструктуры и услуг,

особенно в отдаленных регионах, поскольку крупный частный бизнес не стремится инвестировать в их развитие;

в-третьих, малые и средние предприятия в форме ПК – это большая часть кооперативного сектора хозяйствования, представляющая собой альтернативу крупным частным компаниям;

в-четвертых, кооперативы в сфере производства зачастую предоставляют возможности трудоустройства женщинам, способствуют их профессиональному и служебному росту, облегчают получение ими кредитов;

в-пятых, кооперативы отличаются близостью к потребителям, поэтому владеют информацией об их ожиданиях и запросах.

В документе «Co-operatives for Europe: Moving Forward Together» предлагаются, в частности, следующие меры, повышающие роль производственных кооперативов в Европе: 1) обеспечить недискриминационные условия их функционирования на европейских рынках; 2) предложить ЕС при определении мер поддержки кооперативов учитывать специфические особенности кооперативного хозяйствования; 3) использовать в качестве поощрительных мер кредиты или другие небанковские финансовые инструменты для кооперативов, обслуживающих общественные интересы; 4) предложить ЕС выработать долгосрочную промышленную политику в отношении промышленных районов и кластеров, отразив в ней преференции кооперативного движения; 5) поддержать инициативы кооперативов, направленные на обеспечение гендерного равенства; и ряд других [15].

В настоящее время возможности создания кооперативов имеются во всех государствах – членах ЕС. Однако в некоторых из них для кооперативов закрыты определенные сектора. Кроме того, правовые формы и традиции кооперативов в странах ЕС заметно различаются. Разные подходы к законодательной регламентации кооперативов могут быть сведены к трем типам: 1) страны, где есть один общий кооперативный закон; 2) страны, где кооперативное законодательство разделено в зависимости от цели кооператива; 3) страны, где нет никакого кооперативного закона и где кооперативная природа предприятия определяется исключительно ее внутренним уставом или правилами. Эта разнородность может создать препятствия для эффективной работы кооперативов на европейском уровне.

Тем не менее Европейская комиссия не намеревается унифицировать национальные кооперативные законодательства. Это связано с тем, что ряд кооперативных организаций заявили, что национальное законодательство достаточно удобно для деятельности в их странах. Основное внимание Европейский союз уделяет нормативной базе транснациональных кооперативов (Европейских кооперативных обществ, SCE) [18].

Различные формы кооперативного законодательства

При всем разнообразии законов, регулирующих деятельность кооперативов, они базируются на кооперативных принципах, которые содержатся в «Заявлении о кооперативной идентичности», принятом Международным кооперативным альянсом (МКА) в 1995 г. Оно было подтверждено решением ООН и включено в Рекомендации Международной организации труда (МОТ) [24].

В следующей таблице представлены три основных подхода к законодательной регламентации деятельности кооперативов.

Таблица

<i>Виды законодательной регламентации деятельности</i>	<i>Страны</i>
<i>Первый, наиболее распространенный, подход</i> характерен для таких стран, где действует единый кооперативный закон рамочного порядка, который регулирует деятельность кооперативов всех типов в стране	Бразилия, Германия, Венгрия, Индия, Иордания, Кения, Мексика, Испания (страна включила конкретные нормы о кооперативах в Конституцию), Таиланд, Вьетнам
<i>Второй подход</i> присущ национальному кооперативному законодательству, которое распространяется на отдельные сектора экономики и определяет направленность действующих в них кооперативов	Эфиопия, Япония, Румыния, Уругвай
<i>Третий подход</i> характеризуется отсутствием какого-либо кооперативного закона в стране. Кооперативная природа предприятия определяется исключительно его внутренними уставом или правилами	Китай, Дания, Норвегия, некоторые штаты США

Источник: [17].

Различные виды кооперативных законов имеют свои преимущества и неудобства, но доминирующим является вариант законодательства, охватывающий кооперативы всех типов и подчиняющий их юрисдикции единственного министерства или правительственного органа. Этот вариант, конечно, не препятствует тому, чтобы кооперативы устанавливали рабочие отношения с другими министерствами, но позволяет избежать коллизий, возникающих, когда кооперативы контролируются различными государственными органами.

Изменения корпоративного законодательства в отдельных группах стран

Корпоративное законодательство не статично, оно отражает перемены в социальных, политических и экономических условиях соответствующей страны. Изменения в корпоративном законодательстве Западной Европы, Северной Америки, Новой Зеландии, Австралии и Японии вызваны необходимостью предоставить кооперативам возможности адаптироваться к конкурентной среде, не отказываясь от кооперативных принципов и демократического управления. Многие кооперативные законы и поправки, принятые в 1990-х годах, позволяют кооперативам использовать новые формы мобилизации финансовых ресурсов (например, законодательство Франции 1992 г., Германии 1994 г., Австралии 1997 г., Канады 1998 г., Швеции 1987 г.). Эти законы допускают привлечение ресурсов с рынков капитала, но при этом лимитируют права инвесторов при голосовании для того, чтобы контроль над кооперативом не перешел к лицам, не являющимся его членами [25].

Одной из тенденций развития кооперативного законодательства является вовлечение самих кооперативов, их членов, экспертного сообщества, гражданского общества в законодательный процесс – главным образом путем выдвижения инициатив по совершенствованию законов о производственной кооперации. Подобные инициативы нашли, например, отражение в новом федеральном кооперативном законе Канады 1996 г., принятом после общенационального обсуждения, организованного канадским правительством.

Несколько стран, в частности Бельгия, Франция, Венгрия и Намибия, создали национальные советы по кооперации (или подобные им структуры), которые оказывает влияние и на политику государства по отношению к ПК, и на совершенствование законодательства в области производственной кооперации.

Отличительной чертой большинства кооперативных законов, принятых в мире после 1990 г., является ограничение регулирующих функций государства по отношению к ПК вопросами регистрации кооперативов, их роспуска и ликвидации, а также контроля применения кооперативного законодательства. При этом новацией явилось недопущение вмешательства институтов гражданского общества в управление кооперативами, за исключением случаев, когда затрагиваются общественные интересы [25].

Нерешенной проблемой кооперативного законодательства является недостаточный учет специфики многих ПК в части:

во-первых, юридического признания в качестве ПК организаций, которые придерживаются кооперативных принципов, но не отвечают всем критериям кооператива;

во-вторых, особенностей правового регулирования ПК малых размеров, не испытывающих потребности в наемном менеджере, профессиональном бухгалтере-аудиторе (примерами может служить нормативная база кооперативов Южной Африки 1982 г. и Мадагаскара 1999 г.);

в-третьих, положений, регламентирующих преобразования ПК в иные организационно-правовые формы, в особенности, когда кооперативы достигают значительных размеров;

в-четвертых, формирования имущества кооператива и его объема. Суть проблемы – размер финансового взноса в ПК не дает пайщику преимуществ в принятии управленческих решений, поскольку в его основу положено правило «1 пайщик – 1 голос». В этих условиях у пайщика мало стимулов вкладывать больше, чем требуется для членства в ПК.

Неудивительно, что кооперативное законодательство ряда стран, например, Кооперативный закон Швеции 1987 г., разрешает кооперативам принимать вклады долгового характера от лиц, не являющихся членами кооператива. Такие вклады не должны превышать сумму паевого взноса и не дают права голоса.

Французский закон о модернизации кооперативов 1992 г. разрешает им привлекать инвесторов, которые не становятся при этом членами кооператива.

Кооперативный закон Италии 1992 г. ограничивает 33% право голоса «финансовых инвесторов», а их участие в работе Совета директоров – 49% [25]. В результате основополагающий принцип «1 пайщик – 1 голос» подвергся ревизии, критикуемой многими исследователями кооперативного хозяйствования.

Зарубежная практика коллективных форм хозяйствования

Практика функционирования коллективных форм хозяйствования в отдельных странах отличается значительным многообразием. Так, к особенностям испанских ПК, для создания которых требуется не менее пяти лиц, относится наличие, помимо общеиспанского закона о кооперации, законодательства о кооперации автономных областей Испании – Каталонии, Страны Басков, Андалусии, Наварры и Валенсии, а также практика создания кооперативами вертикально-интегрированных структур. Например, Мондрагонская кооперативная корпорация в Басконии (МКК) представляет собой одну из ведущих предпринимательских групп Испании с производственными филиалами и корпоративными представительствами в 41 стране (продажи осуществляются в 150 странах) [4]. Из входящих в нее 260 компаний, примерно половину составляют ПК, члены которых являются кредиторами собственных кооперативов.

Номенклатура выпускаемой кооперативами продукции заметно диверсифицирована и наряду со сложным промышленным оборудованием, автобусами, станками и инструментами включает поставки запчастей для автомобилей, автоматических линий для автозаводов «Форд» и «Рено», а также различную бытовую технику и сельхозпродукцию собственного производства.

Общая численность работников кооперативов, входящих в МКК, – 74 117 человек. МКК – это не только производственная корпорация, это и образовательный кластер. У нее есть собственный университет Mondragon Unibertsitatea, 15 центров профессионально-технической подготовки и переподготовки кадров, где обучаются более 9 тыс. учащихся (в том числе более 3 тыс. студентов, аспирантов и докторантов) [11]. По мнению Томаса Малоуна, в корпорациях с собственностью работников, таких как Mondragon, «каждый финансово и психологически очень заинтересован в том, чтобы помочь компании стать максимально успешной: готов много трудиться, всегда искать способ усовершенствовать работу и делиться имеющейся информацией» [8].

Другая особенность испанских кооперативов – так называемых «кооперативов объединенного труда» (*cooperatives de travail associe*) – КТА, численность которых составляет 11 тыс., – стимулирование государством их деятельности, как части «социальной экономики». Деятельность КТА нацелена, главным образом, на решение не экономических, а социальных задач. Учреждениям, выдавшим кооперативам кредит, министерство финансов Испании компенсирует разницу между стоимостью льготного кредита и ставкой процента на открытом рынке. При общей налоговой ставке в 35% льготная ставка для кооперативов составляет 9%.

В соответствии с действующими законодательными актами КТА подразделяются на две категории.

К первой – относятся кооперативы с льготным режимом налогообложения. Они состоят в основном из лиц физического труда. Доля административно-управленческого персонала и специалистов в них не должна превышать 10% общей численности занятых, доля лиц, привлекаемых для выполнения административно-технических функций, – 5% общей численности. Ко второй категории КТА отнесены кооперативы, на имеющие такого льготного режима. На них распространяются только льготы, предусмотренные для кооперативов всех типов.

Испанским кооперативам также дано право не уплачивать налог с доходов, которые распределяются между членами кооператива, обязанными вносить полученные суммы в декларацию о доходах и платить с них налог на доходы физических лиц.

Кооперативная форма хозяйствования закреплена в Конституции Италии, принятой в 1948 г. Из общего количества итальянских кооперативов 14%, или

11 000, действуют в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности. На кооперативы приходится приблизительно 50% производства вина, фруктов и овощей и 42% в маслодельной промышленности. Итальянские кооперативы освобождаются от корпоративного (37%) и местного (16%) налогов на прибыль, если они перерабатывают, хранят и реализуют не менее 25% своей продукции [5].

Особенностью ПК во Франции является их заметная роль в экономике, в то время как потребительские кооперативы составляют незначительную долю [12]. По величине французские ПК занимают третью строчку среди европейских кооперативов, уступая лишь испанским и итальянским [26]. Законодательство Франции признает коммерческий характер деятельности кооперативов, но в то же время некоторые кооперативы (ремесленные, транспортные, морские и сельскохозяйственные) полностью освобождены от уплаты налогов на прибыль [13].

Относительно успешно действуют в современных рыночных условиях болгарские кооперативы. Этому способствует государственная финансовая и техническая поддержка высших учебных заведений, готовящих новое поколение кооператоров, а также учреждение Центрального кооперативного банка – опорная структура ПК [22].

В Китае государство активно поддерживает ПК, особенно отнесенные к категории так называемых «образцовых кооперативов». Это в немалой степени содействовало расширению кооперативного сектора в народном хозяйстве страны, главным образом в агропромышленном комплексе. Развитие крестьянских кооперативов власть рассматривает как один из важных факторов строительства современного сельского хозяйства. Крестьянские кооперативы в Китае – основные субъекты, выводящие продукцию крестьянских хозяйств на рынок. Они пользуются большой государственной поддержкой в финансовой, налоговой, кредитной сферах и в области землепользования. Одновременно усиливается подготовка персонала, способного играть ведущую роль в создании кооперативов и заниматься в них управленческой деятельностью. Господдержка предусматривает меры по налаживанию взаимодействия крестьянских кооперативов, их объединению, помощь в переработке выпускаемой ими продукции и увеличению ее оборота [10].

В результате такой государственной политики в отношении ПК на них сейчас приходится более 75% общего числа китайских предприятий, обеспечивающих производство почти 30% промышленной продукции страны [9]. За последние годы производительность труда на этих предприятиях выросла в несколько раз. Для кооперативов Китая характерны высокая мотивация к труду, его производительность и качество, справедливое распределение доходов, благоприятный морально-психологический климат на производстве.

Развитие кооперативного сектора Китая встроено в общий процесс реформирования экономики, в ходе которого государственные предприятия посредством акционирования становятся объектами «народной собственности» [3] путем покупки акции предприятий его персоналом при поддержке местных органов власти. Наряду с предприятиями, действующими на основе общенародной собственности, образуются коллективные компании, в ряде случаев с участием государства, или акционерно-кооперативные общества (АКО). Они возникают тогда, когда более трех трудящихся добровольно объединяются для ведения хозяйственной и иной деятельности. Уставной капитал АКО формируется внесением рабочими и служащими денежных и материально-технических средств, натуральных продуктов. Отчуждение акций, а также личных паев за пределы АКО требует в обязательном порядке согласия общества. Часть выпускаемых АКО акций – так называемые внутренние акции, они не могут отчуждаться за пределы общества. Прибыль здесь распределяется по труду и количеству акций. Акционеры несут убытки лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Управление в АКО осуществляется открыто, на основании решения собрания акционеров, с учетом решения собрания рабочих и служащих, не владеющих акциями. Таким образом, эти организации сочетают преимущества кооперативной и акционерной форм собственности [6].

Особенность ПК Японии заключается в многопрофильности их деятельности, в первую очередь в агропромышленном комплексе. В функции таких кооперативов, помимо их основной работы (производство и переработка продукции, материально-техническое обеспечение производства, строительство производственных сооружений, поставка топлива для жилищ семей членов ПК, строительство и содержание объектов здравоохранения ПК, помощь и уход на дому за престарелыми бывшими членами ПК и т.п.), входит сбыт готовой продукции [2].

Во многих случаях совместная закупочная деятельность ПК осуществляется на основе системы заказа через Национальную федерацию ассоциаций сельскохозяйственных кооперативов. Это позволяет заключать сделки с соответствующими компаниями по более низким ценам. Ряд ассоциаций имеют собственные супермаркеты и бензоколонки, которые обслуживают не только кооператоров и их семьи, но и других местных жителей [23].

Помимо перечисленного, многопрофильные ПК Японии занимаются банковско-кредитной деятельностью. Она включает: 1) предоставление ПК и его участником краткосрочных и долгосрочных льготных потребительских кредитов по годовой ставке, не превышающей 3%, а также кредитов на модернизацию производства под 1,6% годовых на срок до 7 лет; 2) депозитарную деятельность в отношении ПК и его участников; 3) страхование

имущества и жизни участников ПК; 4) консалтинговую деятельность в отношении ПК.

Специфика кооперативного хозяйствования в ряде штатов США, как и в некоторых других странах, предполагает ревизию основополагающего демократического принципа «1 член – 1 голос». Допускается отступление от него в пользу принципа так называемого «пропорционального голосования», в соответствии с которым количество голосов, предоставляемых члену ПК, соответствует активности его «связей с кооперативом в предшествующий период». В то же время устанавливается ограничение числа голосов для члена ПК, чтобы предотвратить переход контроля над кооперативом в руки меньшинства. Кроме того, предоставляется возможность участия в голосовании тем, кто не является членом ПК, но оказывает ему финансовую поддержку. При этом они получают часть прибыли ПК, не превышающей 8%. Однако во многих случаях это делает инвестиции в кооперативы менее привлекательными, чем в другие формы бизнеса. Это негативно сказывается на конкурентоспособности ПК [27].

Можно следующим образом обобщить изложенное.

1. Классический кооператив стал родоначальником новых типов кооперативов, которые отличаются друг от друга по критериям открытости, размера членского пая, уровня ответственности членов кооператива, возможности привлечения внешних инвесторов, принятия решений и распределения доходов.

2. ПК в отдельных странах имеют различный правовой статус, а в некоторых случаях действуют в правовом поле, общем для хозяйствующих субъектов, независимо от вида собственности и организационной формы.

3. Происходит формирование кооперативных сетей, что позволяет использовать преимущества кооперативов малых размеров, выстраивать единую технологическую цепочку, расширять и диверсифицировать производство, снижать риски узкой специализации и привлечения заемных средств, наращивать инвестиции даже в периоды кризисов.

4. В последние годы наблюдается тенденция к созданию «кооперативов нового поколения», для которых характерны: ревизия принципа «1 кооператор – 1 голос» в зависимости от имущественного вклада в ПК; продажа паев по рыночной цене; распределение дивидендов между членами кооператива в зависимости от их вклада в производство и величины пая; оперативное управление кооперативом высококвалифицированными наемными менеджерами, не являющимися членами ПК.

Учитывая слабость отечественной институциональной среды, было бы рискованным перенесение норм и практики зарубежных кооперативов в нашу экономику. Это может обернуться дискредитацией кооперативного движения в России. Вместе с тем допустима отечественная апробация новых явлений

в зарубежной кооперации путем локальных экспериментов при условии их системной подготовки.

Целесообразно дальнейшее уточнение уже присутствующего в российском законодательстве двухканального распределения доходов кооператива: а) в соответствии с личным трудовым участием, б) с учетом паевого взноса или иного участия.

В соответствии со статьей 12 Закона «О производственных кооперативах» (ред. от 30.11.2011):

1. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их личным трудовым и (или) иным участием, размером паевого взноса, а между членами кооператива, не принимающими личного трудового участия в деятельности кооператива, соответственно размеру их паевого взноса. По решению общего собрания членов кооператива часть прибыли кооператива может распределяться между его наемными работниками.

Порядок распределения прибыли предусматривается уставом кооператива.

2. Распределению между членами кооператива подлежит часть прибыли кооператива, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, а также после направления прибыли на иные цели, определяемые общим собранием членов кооператива [...]

Приоритет трудовому участию при распределении прибыли закреплён и в Гражданском кодексе (ст. 106.3).

Акцент на трудовое участие – историческая традиция в развитии нормативной базы кооперации. Как писал еще в 1912 г. С.Ф. Войцеховский, «доход распределяется между теми, которые содействовали его накоплению пропорционально пользованию услугами кооператива» [1].

Однако действующее законодательство в определенном отношении носит дискриминационный характер: при распределении прибыли, доходов личное трудовое участие члена кооператива подлежит обязательному учету, а личное трудовое участие работников, не имеющих в кооперативе своего пая, может быть кооперативом проигнорировано. Ликвидация такой дискриминации будет стимулировать трудовую активность наемных работников; кроме этого, найти работников не будет рассматриваться членами кооператива как главная задача.

Литература

1. Войцеховский С.Ф. Курсы по кооперации. Кооперативное законодательство. – М., 2012. – С. 12.
2. Волков И.В. Опыт организации сельскохозяйственного производства в Японии, 2010. Электронный ресурс: <http://yariks.info/index.php?s=13&ps=89&psp=203> (Дата обращения – 01.11.2014.)
3. Гельбарс В. Куда идет Китай (к итогам XV съезда Компартии Китая) // Мировая экономика и международные отношения. – М., 1998. – № 4. – С. 35–46.
4. Данные сайта МКК. Электронный ресурс: www.mondragon-corporation.com (Дата обращения – 01.11.2015.)
5. Егоров В.Г. Кооперация в современной России. – СПб., 2013. – С. 199.
6. Зимина Т.В. Труд и капитал: Опыт Японии и Китая в формировании партнерства / Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2003. – С. 34.
7. Ключко В.Н. Русские артели: Забытый опыт или механизм развития производственной демократии? // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 3. – С. 69.
8. Малоун Томас У. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организацию, стиль управления и вашу жизнь. – М., 2006. – С. 75.
9. Мочерный С.В. Особенности экономической системы КНР как новой индустриальной страны. Электронный ресурс: <http://econbooks.ru/books/part/18538> (Дата обращения – 01.11.2014.)
10. Синьхуа, 5 февраля 2013. Электронный ресурс: <http://www.cntv.ru/2013/02/05/ART11360055230476759.shtml>. (Дата обращения – 01.11.2014.)
11. Тарлаковский В.Э. Народные предприятия – второе дыхание? Электронный ресурс: <http://www.eg-online.ru/article/264601/> (Дата обращения – 09.09.2015.)
12. Толкачев П.С., Сычев А.А., Савостицкий А.С., Зайцева Е.В. Институциональные резервы инновационного развития экономики России. – М., 2009. – С. 169.
13. Шенцева Л.Н. Особенности развития кооперативного сектора экономики в развитых странах мира // Вест. Воронеж. гос. ун-та. Сер. География. Геоэкология. – Воронеж, 2005. – № 1. – С. 57.
14. Business Transfers to Employees under the Form of a Cooperative in Europe. Opportunities and Challenges // CECOP. – CIGOPA EUROPE – Brussels, June 2013.
15. Brussels: Co-operatives House Europe, 2012. Электронный ресурс: www.coopseurope.coop (Дата обращения – 06.03.2016.)
16. Co-operatives: Solutions to 21st Century Challenges. – Ottawa, 2001.
17. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee, and the Committee of Regions on the promotion of co-operative societies in Europe / Commission of the European Communities. – Brussels, 23.02.2004. Электронный ресурс: http://www.uil.it/dem_economica/comunicazioni%20comm%20Inglese.pdf (Дата обращения – 10.10.2015.)
18. Council Regulation (EC) No 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE); Council Directive 2003/72/EC of 22 July 2003 supplementing the Statute for a European Cooperative Society with regard to the involvement of employees // Official Journ. Of the Europ. Union, L 207, 18.08.03.
19. Draft Report on the contribution of cooperatives to overcoming the crisis (2012/2321(INI)) // European Parliament, 2 July 2013.

20. European Confederation of Cooperatives and worker-owned enterprises. Электронный ресурс: <http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2013/06/07/europa-150-empresas-fueron-reconvertidas-a-cooperativas-en-2012/> (Дата обращения – 06.03.2016.)

21. Garnevska E., Guozhong L., Shadbolt N.M. Factors for Successful Development of Farmer cooperatives in Northwest China // Intern. Food and Agribusiness Management Rev. 2011, Vol. 14, Issue 4.

22. Mavrogiannis D. Transition to the Market Economy in Bulgaria. ICA Studies and Reports. Co-operatives in Eastern and Central Europe. Электронный ресурс: www.wisc.edu/uwcc/icc/orgs/ica/pubs/studies/bulg.html (Дата обращения – 01.11.2015.)

23. JA Multipurpose Co-operative and its Activities. Электронный ресурс: <http://www.zenchu-ja.or.jp/eng/multipurpose> (Дата обращения – 01.11.2014.)

24. Promotion of cooperatives. Report V (1). International Labour Conference, 89th Session, June 2001; Hagen H. Guidelines for cooperative legislation. – Geneva: ILO, 2012. – P. 1.

25. Promotion of cooperatives. Report V (1). International Labour Conference, 89th Session, June 2001. Электронный ресурс: <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc89/rep-v-1.htm> (Дата обращения – 06.03.2016.)

26. Roelants B., Dovgan D., Eum H., Terrasi E. (2012). «The resilience of the cooperative model – How worker cooperatives, social cooperatives and other worker-owned enterprises respond to the crisis and its consequences». CECOP-CICOPA Europe. – http://www.cecop.coop/IMG/pdf/report_cecop_2012_en_web.pdf [Last retrieved 05 March 2014.]

27. Zeuli K.A., Gröpp R. Cooperatives: Principles and practices in the 21st century. – Madison, 2004.