

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

*О. О. Нестуля
М. В. Аліман*

ТЕОРІЯ КООПЕРАЦІЇ БОРИСА МАРТОСА

За загальною редакцією професора О. О. Нестулі

**Присвячується 140-річчю від дня народження
Бориса Мартоса**

**Полтава
ПУЕТ
2019**

УДК 339.16.012.34:330.1Мартос
Н56

Рекомендувала до видання, розміщення в електронній бібліотеці та використання в освітньому процесі вчена рада Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», протокол № 14 від 19 грудня 2018 р.

Автори-упорядники:

О. О. Нестуля, М. В. Аліман

За загальною редакцією О. О. Нестулі

Рецензенти:

Т. А. Костишина, д. е. н., професор, завідувач кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;

А. О. Пантелеймоненко, д. е. н., професор, директор Полтавського регіонального центру досліджень і сприяння розвитку кооперації Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;

І. А. Фареній, д. і. н., професор кафедри організацій, підприємств та установ Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.

Нестуля О. О.

Н56 Теорія кооперації Бориса Мартоса / О. О. Нестуля, М. В. Аліман ; за заг. ред. О. О. Нестулі. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – 258 с.

ISBN 978-966-184-345-4

Книга містить коротку інформацію про життя й науково-педагогічну діяльність визначного українського державного, політичного, громадського і кооперативного діяча Б. Мартоса, а також текст його праці «Теорія кооперації».

Для працівників кооперативних організацій, представників органів державної влади, науковців, викладачів, аспірантів, студентів кооперативних та аграрних освітніх закладів, учнів загальноосвітніх шкіл.

УДК 339.16.012.34:330.1Мартос

© О. О. Нестуля, передмова, 2019

© М. В. Аліман, передмова, 2019

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», 2019

ISBN 978-966-184-345-4



**Мартос Борис Миколайович
(1879–1977)**

Кооперація – це спільна діяльність певної групи людей, що має завданням поліпшити їхній матеріальний і духовний добробут шляхом організації кооперативів

...Кожний працівник, хай буде він найталановитіший, повинен завжди пам'ятати, що не кооперація існує для нього, а він для кооперації: він повинен дорожити тією установою, де працює, пам'ятаючи, що коли він хоче бути першим, то повинен бути найщирішим слугою

Борис Мартос

Намагаючись об'єднати все населення та обслужити його потреби, кооперація повинна утворити величезні підприємства, зв'язані між собою в єдину добре уладжену систему; для цього їй потрібні досвідчені керівники та добре підібраний фаховий персонал; вона може й повинна в масі осіб, що беруть участь в кооперативному русі, відшукати найбільш енергійних та здібних, щоб їм доручити керування кооперативними установами. Якщо у таких людей не буде належного досвіду, то енергія й розум дадуть їм можливість за короткий час увійти в курс справ і придбати необхідні знання; в їхньому розпорядженні повинен бути належний фаховий персонал, що йому можна б було спокійно доручити виконання кожної окремої роботи. Найбільші таланти знайдуть в кооперації достойну для себе роботу й поле діяльності.

Борис Мартос



СЛОВО ДО ЧИТАЧА

Шановні читачі!

Вашій увазі пропонуємо працю визначного українського кооперативного, громадського, політичного діяча, професора Бориса Мартоса «Теорія кооперації», перевидання якої здійснено з нагоди 140-річчя від дня народження автора. Б. Мартос зробив вагомий внесок у розвиток кооперації, брав участь у заснуванні кооперативних товариств та їх об'єднань – спілок, а також Центрального українського кооперативного комітету. Він був співорганізатором кооперативних курсів, вищих закладів освіти, зокрема Київського кооперативного інституту, Україн-

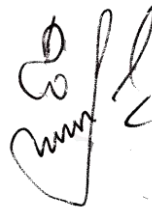
ської господарської академії й Українського технічно-господарського інституту в Подебрадах, Української економічної вищої школи в Мюнхені та ін.

У праці «Теорія кооперації» Б. Мартос висвітлив соціально-економічну природу кооперації та її роль у поліпшенні матеріального і духовного добробуту населення. Автор критично оцінив усі до того часу відомі класифікації кооперативів, обґрунтувавши власну класифікаційну модель кооперації. Заслужують на увагу висновки Б. Мартоса щодо спілкового будівництва та розподілу праці між кооперативними установами і щодо службового персоналу кооперативних організацій. Не втратило своєї актуальності визначення Б. Мартоса сутності і значення принципів кооперації.

Рекомендована вашій увазі книга містить, крім тексту праці Б. Мартоса «Теорія кооперації», відомості про життя і діяльність самого автора.

Книга стане в нагоді студентам, аспірантам і викладачам вищих освітніх закладів, працівникам кооперативних організацій та органів державної влади.

Ілля Гороховський
Голова Правління Всеукраїнської
центральної спілки споживчих
товариств (Укркоопспілки)
Віце-Президент Євро Кооп



КООПЕРАТИВНА ТА НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ БОРИСА МАРТОСА

Від середини XIX ст. до початку XXI ст. у багатьох країнах світу відбувається зростання кооперативного сектору економіки. За даними окремих інформаційних джерел членами кооперативів – цих некомерційних організацій, створених для задоволення економічних, соціальних і культурних потреб населення на початку XXI ст. було близько 800 млн жителів Землі. Послугами та продукцією кооперативів регулярно користуються близько 3 млрд людей [8, с. 11].

Кооперативний рух (утворення і діяльність кооперативів та їх об'єднань-спілок) виріс «як реакція проти соціальних умов, що існують в нашому суспільстві, проти визиску капіталістами нижчих, працюючих верств людства», писав у праці «Теорія кооперації» визначний український громадський і політичний діяч, активний учасник кооперативного руху Борис Мартос [26, с. 19]. Виступаючи проти визиску, наголошував він, кооперація підходить до людини з боку господарської вигоди і не вимагає забути про свої власні інтереси; вона закликає до об'єднання, до організації спільного господарства; вона не відокремлює людину від решти суспільства і намагається «в існуючому оточенні організувати господарство на таких підставах, щоб не було визиску» [26, с. 19].

У підручнику з теорії кооперації, виданому в 1923/24 році для слухачів Української Господарської Академії в Падебрадах, який згодом було перевидано, Б. Мартос розкрив соціально-економічну природу кооперації, багато уваги приділив класифікації кооперативів та організаційним принципам кооперації. Працею «Теорія кооперації» Б. Мартос до певної міри заповнив прогалину, що існувала в літературі, на що звертав увагу видатний економіст Михайло Туган-Барановський. У 1915 р. він писав, що ні на російській, ні на інших мовах немає книги, яка ставила би собі завдання дати загальну теорію кооперативного руху в усіх його багатоскладних проявах і могла би слугувати загальним курсом для ознайомлення з кооперацією [43, с. 42].

Яким же був шлях Б. Мартоса до оволодіння знаннями про кооперацію і написання праці «Теорія кооперації»?

Народився Борис Мартос 20 травня 1879 р. (ст. ст.) у містечку Градизьк (тепер Глобинський район Полтавської області). У 1897 р. закінчив класичну гімназію в Лубнах і вступив до Харківського університету, де став одним із провідників Української студентської громади (УСГ). Визначальним мотивом цієї організації, вважав Б. Мартос, було бажання боротися за національне визволення, за кращу долю свого народу [24].

На українську молодь великий вплив мали погляди видатного громадського і кооперативного діяча «артільного батька» Миколи Левитського (1859–1936). В березні 1899 року він приїхав до Харкова в кооперативних справах (в місті існувало декілька артілей ремісників), а також поспілкувався зі студентами [18].

М. Левитський був для сучасників прикладом самовідданого служіння народу, – пише професор І. Фареній. Його ідеї та здобутки організаційної роботи знайшли своє продовження в діяльності цілого покоління української інтелігенції, яке не шкодувало своїх сил у кооперативній і громадській роботі. Великим авторитетом користувався «артільний батько» у середовищі студентської молоді. Слухачем лекцій М. Левитського у студентські роки був і Борис Мартос. Під впливом «артільного батька» наприкінці 1890-х років пробував займатися кооперативною роботою й Володимир Винниченко [47, с. 15, 32].

М. Левитський справив велике враження на Б. Мартоса, «розказуючи йому про те, як можна багато зробити для нашого поневоленого народу, щоб поправити його незавидне матеріальне становище, пропагуючи серед нього ідею кооперації, здійснюючи кооперативні принципи на практиці через розбудову споживчих і промислових кооперативів та через поглиблення в масах економічних і освітніх знань» [3, с. 101–102].

На формування національної свідомості і кооперативних знань молодого діяча також вплинула його участь у 1-му Українському студентському конгресі, що відбувався у Львові в 1900 р. [5, с. 286]. Тоді Б. Мартос ознайомився, зокрема з досвідом діяльності західноукраїнської кооперації і, повернувшись до Харкова, прочитав на зборах студентської громади реферат про

кооперативний рух на Галичині. Юнак переконував студентів, що кооперативні організації можуть успішно конкурувати з великими приватними господарствами і самостійно, без посередників, виступати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках [25, с. 263].

Після закінчення університету Б. Мартос мав намір займатися педагогічною роботою. Проте поліція, з огляду на його політичну діяльність заборонила йому будь-яку педагогічну працю. Отже, він змушений був шукати роботу в інших галузях господарства і в 1909 р. Б. Мартос виїхав на Волинь, де влаштувався старшим контролером оціночно-статистичних робіт у статистичному відділі Волинської губернської управи. Б. Мартосу доводилось виїздити на села і там по кілька днів перебувати, що дало змогу молодому фахівцю запізнатися зблизька з потребами й клопотами українського селянина, що відтак, стало в пригоді йому, коли він перейшов на працю в кооперації [16, с. 13].

Щоб уникнути переслідувань поліції, Борис Миколайович переїжджає на Кубань, де проживав тоді брат його дружини Андрій Кучерявенко. Б. Мартос керував фінансовим відділом Чорноморсько-Кубанської залізниці, був членом редакційної колегії кооперативного органу «Союз». У 1913 р. він теж був членом дирекції Кубанського кооперативного банку, провів короткотермінові курси для членів управ кредитних кооперативів, брав участь у просвітній роботі серед населення [16, с. 14].

З кінця 1913 р. до початку 1917 року (з незначними перервами) Б. Мартос працював на посаді інспектора кооперації у Полтавському губернському земстві і в цей час брав участь у кооперативно-просвітницькій діяльності, в організації кооперативних товариств та їхніх об'єднань – спілок. Як інспектор кооперації, він здійснив статистичне обстеження споживчих товариств на Полтавщині, проводив кооперативні курси, виступав з публічними лекціями про кооперацію, «був учасником кооперативних та інших з'їздів і конференцій, на деяких з них головував. Організував і провадив закупівельне бюро Полтавського губернського земства для забезпечення населення речами першої необхідності під час війни» [4, с. 13–14].

Заслуговує на увагу те, що Б. Мартос здійснював заходи щодо заснування Полтавського Товариства гуртових закупівель. Воно розпочало свою торговельну діяльність у травні 1915 року, а потім (в лютому 1916 року) реорганізувалося в Полтавську спілку споживчих товариств [38]. Кооперативного діяча було обрано членом ревізійної комісії цієї спілки [35]. Б. Мартос теж брав участь у створенні Полтавської губернської спілки установ дрібного кредиту [49].

За роки практичної роботи після закінчення університету, Б. Мартос набув великого досвіду і знання у справах загально-господарських, а зокрема в кооперативних і фінансових. На посаді інспектора кооперації Полтавського губернського земства, писав дослідник кооперативного руху А. Качор «Б. Мартос здобув собі славу доброго і солідного кооператора, відомого не тільки в Полтавщині, але вже в цілій Україні» [16, с. 15].

Історик І. Витанович вважав Б. Мартоса вродженим адміністратором, який уміє завести в громадському ділі лад і дисципліну, постійно їх зберігати, вміє дисциплінувати інших прикладом власної самодисципліни» [6, с. 219]. В біографії Б. Мартоса, писав І. Витанович, знаходимо чимало аналогій з життям провідних інтелігентів інших національностей, які з революційних гуртків молодости через досвід «малих діл» у кооперації приходили до державного будівництва [6, с. 219].

Отже, закономірно, що вже в 1917–1919 роках Б. Мартос брав діяльну участь у розбудові Української держави. Його було обрано до Першого Генерального секретаріату Української Центральної Ради, де він відповідав за земельні справи. Між іншим, з дев'яти членів першого Генерального секретаріату, четверо дала українська кооперація (Х. Барановський, Б. Мартос, М. Стасюк і П. Христюк) [16, с. 17]. До речі, Генеральне секретарство земельних справ під керівництвом Б. Мартоса пропонувало земельну реформу, в якій передбачалося розподіл землі між тими, хто її обробляє. Він теж рекомендував обробляти наділи землі на кооперативних засадах, що свідчить про його відповідні знання теорії і практики кооперації [48, с. 23].

З січня 1919 р. по травень 1920 р. Б. Мартос обіймав посаду міністра фінансів, а з квітня по серпень 1919 р. був ще й Головою (Прем'єром) Ради Міністрів УНР [33, с. 51]. У 1917–1919 роки, працюючи на керівних державних посадах, Б. Мартос підтримував зв'язки з кооперативними організаціями, переймався вдосконаленням кооперативного законодавства, турбувався про розвиток кооперації та поліпшення фінансового становища кооперативних товариств і їхніх спілок. Зазначимо ще, що він, як державний діяч, здійснював заходи щодо забезпечення й зберігання вартості гривні, утримування державного апарату і армії [10]. В окремі періоди Б. Мартос багато уваги приділяв питаннями кооперації, зокрема брав активну участь у роботі кооперативних з'їздів і створенні та налагодженні діяльності Центрального українського кооперативного комітету [9, с. 344].

У квітні 1917 р. провідні українські кооператори, в т. ч. і Б. Мартос, зібралися на свій Перший кооперативний з'їзд-нараду, який «визнав необхідність організації Всеукраїнських кооперативних центрів: 1. організаційно-ревізійного і культурно-просвітнього, 2. фінансового, 3. торговельного і 4. промислового» [6, с. 193]. Першочерговим завданням з'їзд визначив культурно-просвітню діяльність української кооперації і ухвалив постанову про організацію Центрального українського кооперативного комітету (ЦУКК). У створенні ЦУКК і забезпеченні його функціонування дослідники відзначають велику роль Б. Мартоса, який очолив його роботу. На другому Всеукраїнському з'їзді кооперації, який відбувся 15–18 вересня 1917 р., обрано правління і раду ЦУКК. Комітет офіційно розпочав свою правочинну діяльність з 1 жовтня 1917 р. «Упродовж 1917 р. вдалося обрати склад тимчасового кооперативного комітету, скликати два з'їзди, закласти деякі організаційні положення до статуту» [21, с. 47–48].

Важливу роль відіграв Б. Мартос у проведенні Третього всеукраїнського загальнокооперативного з'їзду, що відбувся у Києві 26–29 травня 1918 р. Відкриваючи перше пленарне зібрання й вітаючи делегатів і гостей, він наголосив, що вірить «в долю нашого народу, основану на його самодіяльності, на почутті

свої сили, на почутті незалежності від сторонніх впливів. Не забуваймо ніколи, говорив він, що народ наш не покладає надії ні на кого, тільки сам на себе, на свою працю. І ми, сини того народу, що з'їхалися сюди для того, щоби класти підвалини величезного будинку економічного добробуту свого народу, з легким серцем приступимо до великої праці!». З піднесенням настроєм присутні проспівали український національний гімн і почали ділові наради. Головою президії з'їзду був обраний професор М. Туган-Барановський [6, с. 194]. З доповіддю про організацію кооперації в Україні на цьому з'їзді виступив голова управи Центрального українського кооперативного комітету Б. Мартос [20].

Організаційні напрями для української кооперації, накреслені Б. Мартосом, з'їзд схвалив без змін. Він прийняв також проект статуту Центрального українського кооперативного комітету та ухвалив подати урядові деякі проекти поправок до кооперативного закону, зокрема щодо обов'язкової періодичної ревізії кооперативів та про надання центральним кооперативним спілкам права випуску облігаційних позик за погодженням з Українбанком [6, с. 196].

З приводу розглянутого на з'їзді реферату «Про суть і зміст інструкторської праці взагалі й у зв'язку з сучасним моментом» з'їзд прийняв резолюцію голови управи ЦУКК Б. Мартоса такого змісту: «Констатуємо, що розвиток кооперації і розвиток у населення свідомості економічних, громадських та національних інтересів тісно зв'язані один з другим, один одного підтримуючи, один одному сприяючи, являючись то причиною, то наслідками один одного, з'їзд не тільки вважає обов'язком інструктора на Україні вести свою роботу, рахуючись з національними особливостями, як українців, так і інших національних груп, але визнає, що в зміст роботи інструктора входить, окрім допомоги кооперативам, ширення серед людинності економічного знання, громадської та національної свідомості» [6, с. 199].

Через два місяці після Третього всеукраїнського загального кооперативного з'їзду, 13–17 липня 1918 р. відбувся Перший всеукраїнський інструкторський кооперативний з'їзд за участю

270 делегатів від кооперативних організацій всієї України. З'їзд намітив директиви відповідальної праці кооперативного інструктора. Йшлося про діловедення в кооперативах, координацію співпраці, організацію статистики, ревізію в кооперативах, кооперативну пропаганду й освіту. У резолюції з'їзду зазначалося, що «кооперативи тільки тоді досягнуть кращого економічного становища, коли буде вище піднесена кооперативна й загальна свідомість членів кооперативів» [6, с. 198]. З'їзд багато уваги приділив культурно-просвітницькій праці кооперативів і кооперативних союзів. Заслуговує на увагу одна з резолюцій щодо знайомства з кооперацією молодого покоління в школах. З'їзд вважав за необхідне у підручниках відвести місце статтям, що мали пробуджувати зацікавлення ідеями кооперації, а також рекомендував організовувати серед школярів зразкові кооперативи [6, с. 198].

Важливим наслідком з'їзду, писав І. Витанович, було утворення Ради Інструкторів при ЦУКК, яка мала бути, зокрема «підставою для організації Центрального Ревізійного Союзу та важливим допоміжним органом ЦУКК у його ідеологічно-керівних завданнях» [6, с. 198].

1–3 вересня 1918 р. відбулися установчі збори ЦУКК. Серед інших питань розглянутих на зборах були доповіді Б. Мартоса про оподаткування кооперативів і організацію «Фонду солідарності» для забезпечення кооперативів від збитків; про план діяльності і бюджет ЦУКК на 1918 р. Збори ухвалили просити уряд про звільнення кооперативів від державного оподаткування [46, с. 45, 46].

Учасники зборів заслухали доповідь Б. Мартоса про адміністративні утиски над кооперативними організаціями і кооператорами, які набрали характеру масових репресій. Збори ухвалили доручити управі ЦУКК «зібрати відповідні матеріали і звернутись з заявою до Міністрів Юстиції і Внутрішніх Справ про заборону всіх утисків над кооперацією» [46, с. 47].

Б. Мартос теж виступив з доповіддю «Про організацію страхового союзу». Збори ЦУКК завершилися виборами членів Ради і членів Ревізійної комісії [46, с. 48]. Обов'язки між членами

управи ЦУКК були визначені таким чином: голова Комітету Б. Мартос – представництво, інструкторський відділ, статистичний відділ, бухгалтерія і страхова справа; О. Ночвин – юридичний відділ, бюро праці, загальна канцелярія, господарство, курси і представництво на з'їздах і А. Литвиненко – секретаріат, прес-бюро та бюлетень, журнал «Українська кооперація», музей і виставка і культурно-просвітні справи [34]. Зазначимо, що з утворенням різних центральних кооперативних спілок України, Б. Мартоса теж обрали головою спостережної ради «Дніпро-союзу» і членом спостережної ради «Українбанку» [19].

Звісно, за роки після закінчення університету Б. Мартос збагатив свої знання з теорії і практики кооперації. Працюючи інспектором кооперації Полтавського губернського земства, а потім головою правління Центрального українського кооперативного комітету, йому доводилося знайомитися з різними довідниками з питань кооперації, статутами кооперативних організацій і спілок, звітами і досвідом практичної діяльності кооперативних організацій.

Формуванням знань Б. Мартоса про кооперацію сприяли видання з питань теорії і практики кооперації другої половини XIX початку XX ст. Про окремі з них коротко повідомимо.

У 1869 р. працю про споживчі товариства видав Микола Зібер [12]. Він писав про споживчі товариства за кордоном і в Росії, про вигоди, що їх дало населенню об'єднання у товариства споживачів, всебічно висвітлив досвід зародження й становлення Рочдельського (Англія) товариства чесних піонерів, яке почало діяти в 1844 р. і досягло чималих успіхів у господарській і культурно-просвітницькій діяльності.

У 1870 р. Микола Баллін у своїй розвідці висвітлив особливості заснування і становлення перших споживчих товариств, зокрема в Українських губерніях [2]. Автор повідомив про обсяги діяльності споживчих товариств, розкрив причини занепаду кооперативів.

Цінним для Б. Мартоса був досвід кооперативної діяльності на початку XX ст. Василя Доманицького. Уродженець села Колодисте, Звенигородського повіту на Київщині, він допоміг

селянам цього села створити ощадно-позичкове товариство (1902 р.). Потім, у 1904 р. долучився до роботи заснованого селянами споживчого товариства. Щоб навчити людей кооперативної справи В. Доманицький «почав писати книжечки про кооперацію, які розходилися кількома виданнями... Це були «Товариські крамниці» – прекрасний популярний підручник, як вести кооперативи такого типу, з додатком зразків і пояснень про рахунковість та книговедення; «Про сільську кооперацію», «Як хазяйнують селяни в чужих краях» (остання пізніше переведена і в Галичині)» [6, с. 122]. До речі, праці кооперативного діяча настільки були добре написані, що навіть земство їх закуповувало і безкоштовно поширювало серед населення Київщини та інших сторін [6, с. 122].

Кооперативний діяч Київщини Осип Юркевич (уродженець села Кривого, Сквирського повіту), працюючи в заводській лікарні міста Корнина, допоміг місцевим жителям заснувати в 1901 р. позичкову касу, а згодом в 1906 р. в рідному селі Кривому – споживче товариство. Про досвід кооперативної діяльності О. Юркевич написав нариси: «Наша товариська крамниця» та «Наше позичкове товариство» [6, с. 125].

В. Доманицький і О. Юркевич також брали участь у створенні об'єднань кооперативних товариств – спілки кредитних кооперативів і спілки споживчих товариств. «Обидва вони збагнули велику силу кооперативного єднання і його вагу для українського народу, – і як засобу для підвищення національної свідомості українського селянства. Вони зуміли свою віру передати іншим приятелям – кооператорам. За прикладом їхніх ощадно-позичкових і споживчих товариств виникали в різних районах нові» [6, с. 124].

Визначне місце в поширенні знань про кооперацію належить Йоахиму Волошиновському – просвітянину, літератору, публіцисту, редактору і видавцеві. «Ним був створений перший кооперативний україномовний часопис «Світова Зірниця», який з лютого 1906 до травня 1920 року (з перервами) пропагував кооперативну ідею та дійсно «освітив» багатьом сільським та міським інтелігентам й активним людям шлях до об'єднання і

співпраці, дав змогу самореалізувати себе на цій непростій громадській ниві» [7, с. 81].

Небезкорисними для творців кооперації, практичних діячів і науковців були праці В. Тотоміанця. У своїй книзі про споживчі товариства [39], він зосередив увагу на принципах і теорії кооперації, висвітлив досвід діяльності споживчих товариств в Англії, Швейцарії, Бельгії та інших країнах, а також розповів про діяльність союзу споживчих товариств у Данії, Міжнародного кооперативного альянсу. Автор теж написав про межі кооперативного руху. Саме такій проблемі присвятив згодом одну із своїх праць і Б. Мартос.

Настільною книгою активного учасника кооперативного руху, інспектора кооперації Б. Мартоса був довідник на допомогу споживчим товариствам [15]. У ньому ґрунтовно були висвітлені відповіді на питання щодо заснування споживчого товариства і відкриття при товаристві відділень; кооперативного виховання; фальсифікації товарів; рахівництва у споживчому товаристві. Автори-упорядники довідника також приділили увагу досвіду діяльності союзів споживчих товариств і організацій, що сприяли кооперації і т. ін.

Серед видань початку ХХ ст., які слугували посібниками для фахівців кооперативних установ були записні книжки кооператора. Наприклад, у такій книжці на 1915 р. [11] уміщена різна довідкова інформація, зокрема зразки різних документів, тексти Нормального (зразкового) статуту Товариства Споживачів, інструкцій правлінню і ревізійній комісії товариства споживачів, поради щодо кооперативної пропаганди. Заслужовує на увагу повідомлення про організовану при університеті А. Л. Шанявського (Москва) школи кооперативних службовців і відкриття зразкової споживчої крамниці, в якій проводились практичні заняття учнів цієї школи, а також про навчальну програму загального курсу в 1913/1914 р. (а саме: історія і теорія кооперації; історія і статистика споживчої кооперації в Росії і за кордоном; загальний курс по організації і практиці споживчих товариств; торгівлезнавство; загальне товарознавство; комерційна географія; юридичні норми діяльності споживчих товариств; техніка об-

лаштування і провадження (ведення) споживчої крамниці; громадсько-технічний курс (проведення загальних зборів, засідань, інструкції і правила) та ін. [11, с. 330].

Змістовними для оволодіння знаннями про кооперацію були лекції й статті Олексія Анциферова [1]. Автор висвітлив досвід діяльності різних видів кооперації в Європейських країнах, зупинився на значенні кооперації, необхідності сприяння її розвитку з боку державної влади і земства. Як настанова для молодого кооперативного діяча Б. Мартоса були побажання О. Анциферова «щоб із спільноти безпосередніх учасників кооперативних установ виділились діячі, які добре ознайомлені з принципами і практикою кооперації, віддані справі і здібні вести її на місцях [1, с. 82]. Можливо тому у праці «Теорія кооперації» Б. Мартос присвятив окремий розділ про те, які люди потрібні кооперації [26, с. 158–159]. Заслуговує на увагу, що праця О. Анциферова була перевидана у Полтаві в 1918 р. [1].

Згадаємо ще одну працю, яка стала у нагоді Б. Мартосу при вивченні основ кооперації і написанні ним праць про кооперацію. Маємо на увазі книгу М. Туган-Барановського – одного з його соратників в українському кооперативному русі [44]. Окремі розділи книги присвячені загальному розумінню кооперації, характеру зиску кооперативів, класифікації кооперативів, досвіду діяльності різних видів кооперації. Особливої уваги заслуговує розділ під назвою «Остання мета кооперації».

Інформацію з питань теорії й практики кооперації Б. Мартос мав змогу теж отримувати з публікацій журналів, що виходили на початку ХХ ст. Наприклад, в журналі «Весникь кооперації» (С.-Петербург) в 1912 р. була опублікована стаття про економічну природу кооперативів М. Туган-Барановського [41]. У шостому випуску цього журналу за 1912 р. була вміщена стаття В. Тотоміанця з питань теорії споживчих товариств [40].

Для Б. Мартоса – інспектора кооперації Полтавського губернського земства згодилася в його практичній діяльності інформація про кредитну кооперацію в губернії, що була опублікована в журналі «Вестникь кооперації» в 1915 р. [31]. У статті було висвітлено розвиток кредитної кооперації, розподіл коопе-

ративів по повітах Полтавської губернії, уміщено баланс кредитних товариств на 1 січня 1912 р. і т. ін. Автор статті Б. Одер зазначав, що населення оцінило значення кооперативного кредиту, але поки що воно саме справитись з кооперативним рухом не в змозі. «Земство для кооперації нічого досі не робить» [31, с. 127]. Зазначимо, що невдовзі після цієї публікації приступив до роботи в земстві інспектор кооперації Б. Мартос.

Корисну інформацію для майбутнього фахівця з питань теорії кооперації про соціальне значення кооперації опублікував названий вище журнал у 1913 р. [27]. У 1914 р. Була опублікована стаття про з'їзди інструкторів кооперації, про підготовку і проведення інструкторських з'їздів [37]. Стаття про кооперативних інструкторів, програму обстеження споживчих товариств, обов'язки інструктора споживчої кооперації та його сприяння організації кооперативів і їх спілок, була опублікована в журналі «Кооперативная жизнь» (Москва) [14]. Вважаємо, що такі публікації слугували Б. Мартосу не тільки в його практичній роботі як інспектора кооперації, а також згодом і в його науково-педагогічній діяльності.

Згадаємо про ще одну публікацію, яка поглиблювала знання Б. Мартоса з теорії кооперації. Йдеться про статтю його соратника М. Таган-Барановского «Про кооперативний ідеал», що була опублікована в 1918 р. у «Вестнику кооперативныхъ союзовъ» (Москва) [42].

В 1919 р., як вже було зазначено раніше, Б. Мартосу довелося зосередити свою діяльність, головним чином, на державних посадах. Наприкінці 1919 р., Уряд УНР відправив його за кордон – з особливими дорученнями та повноваженнями. Йому випало тоді вирішувати з представниками Уряду Чехословаччини та Німеччини питання щодо організації навчання українських громадян, які опинилися за кордоном та надання їм матеріальної допомоги. В один з його приїздів до Праги у 1920 р., українські студенти звернулися до нього з проханням прочитати їм лекцію про кооперацію. Тому, – пише він, – коли я звільнився від обов'язків міністра (червень 1920 р.), то вирішив організува-

ти в Празі кооперативні курси для наших студентів, надіючись одержати на це матеріальну підтримку від чеського уряду [23].

Отже, в еміграції Б. Мартос продовжував займатися кооперацією, вивченням практичного досвіду роботи кооперативних організацій і підготовкою до викладання кооперативних навчальних дисциплін, зокрема й теорії кооперації.

Щоб ознайомитися з діяльністю різних кооперативних організацій, зокрема з організацією кооперативних курсів, Б. Мартос відвідав Берлін, Дрезден, Мюнхен, Лейпциг, Регенсбург, Гамбург і зібрав цінні матеріали з теорії та практики кооперації, а також стосовно організації кооперативних курсів і шкіл. Повернувшись до Праги, він відвідав Український громадський комітет (УГК). Його голова – Микита Шаповал запропонував Б. Мартосу заснувати курси при цьому комітеті [23, с. 102–104].

Коли з'явилась можливість організувати замість курсів вищий навчальний заклад, Б. Мартос взяв «участь в реорганізації кооперативних курсів, які були перетворені в дворічний Інститут сільськогосподарської кооперації, а потім в Українську Господарську Академію (Подєбради); як член організаційної комісії розробив плани навчання кооперативного відділу» [4].

Б. Мартос був активним учасником налагодження діяльності Української господарської академії (УГА), її фінансування, забезпечення студентів підручниками, поліпшення побутових умов викладачів та студентів. Він із перших років еміграції займався педагогічною і науковою діяльністю, досліджував кооперативний рух, вивчав європейський досвід підготовки кадрів для кооперативного сектору економіки, брав участь у створенні навчальних закладів, зокрема з 1922 року викладав в Українській господарській академії в Подєбрадах (Чехословаччина). Того ж року Б. Мартоса було обрано на доцента цієї академії з дорученням керувати двома кафедрами: теорії кооперації та кооперації споживачів. 1924 року він захистив перед радою факультету свою наукову працю «Теорія кооперації» і став професором Української господарської академії [16, с. 19].

В основу окремих відділів УГА, писав Б. Мартос, було покладено такі ж предмети, як і в усіх європейських високих шко-

лах цього типу (торговельних, експортних та факультетах соціально-економічних). На кооперативному відділі, крім того, викладалися спеціальні предмети, наприклад: споживча кооперація; кооперативний кредит; кооперативний збут с-г продуктів; молочарські спілки; с-г електрична кооперація; сільськогосподарська кооперація; кооперативні банки; кооперативне право; методика рахівництва (обліку – прим. упор.) споживчих товариств, а також кредитних і промислових кооперативів та ін. Вивчення навчальної дисципліни «Ревізія» передбачалося в VI семестрі (тижнево 2 години теорії і 1 година практичних занять) і в VII семестрі (3 години практичних занять щотижня) [22, с. 59–60; 32, с. 37].

Важливу роль у практичній підготовці студентів економічно-кооперативного факультету відігравали навчальні кооперативи, створені завдяки ініціативі Б. Мартоса. Він «вніс до Сенату академії проект організації двох кооперативів: 1) Споживчого товариства, що мало б провадити їдальню і невелику крамницю та 2) Кредитового, що мало б давати позики студентам в разі пекучої потреби» [23, с. 113]. У серпні 1922 року в УГА було засновано споживче товариство «Україна». У 1926 році товариство об'єднувало 360 членів. Його пайовий капітал становив 32 тисячі крон, резервний – 18 тисяч. Товариство мало їдальню, буфет і крамницю. Ощадно-позичкове товариство «Єдність» було засноване у травні 1923 року з числом 80 членів. У вересні 1926 року кількість членів цього товариства досягла 215 осіб, основний капітал досяг 18,7 тисячі крон, резервний – 1,4 тисячі крон, сума вкладів – 4 тисячі крон [45, с. 87–88]. Керував «Єдністю» лектор Іван Івасюк, колишній міністр фінансів Кубані. Споживче і ощадно-позичкове товариства давали змогу студентам знайомитися з операціями кооперативних організацій на практиці [23, с. 114].

У статті «Економічно-кооперативний факультет УГА» Б. Мартос підтвердив, що практичні справи з кооперації відбувалися в зразкових кооперативах: кредитному «Єдність» і в споживчому – «Україна», пізніше «в споживчому т-ві «Відродження». Ці кооперативи, нагадав він, були засновані студентами;

професори своїм доглядом і вказівками керували їх чинністю» [22, с. 62]. Крім того, для кращого ознайомлення студентів із господарським життям досить часто відбувалися екскурсії на фабрики, склади, кооперативні та муніципальні підприємства, писав Б. Мартос [22, с. 62–63].

У вересні 1922 року з ініціативи студентів економічно-кооперативного факультету було засновано товариство з розповсюдження кооперативних знань. Воно ставило собі за мету поширювати кооперативні ідеї серед української громади. Згодом, це товариство перетворилося в «Товариство українських кооператорів», яке протягом тринадцяти років очолював Б. Мартос [22, с. 65–66].

Професор Б. Мартос постійно вивчав досвід діяльності кооперативних організацій і використовував його в навчальному процесі. У 1924 році він провів цілий місяць у Генті (Бельгія), де відбувався конгрес Міжнародного кооперативного альянсу, після чого місяць перебував у Брюсселі де вивчав на місці добре розвинену будівельну кооперацію. В 1927 році відвідав Швейцарію, де ознайомився з досвідом роботи швейцарського Центрального кооперативного союзу [16, с. 20–21].

Впродовж 1923–1925 рр. Б. Мартос працював продеканом економічно-кооперативного факультету. 1935 року він брав участь в організації Співки професорів УГА та Українського технічно-господарського інституту, а в 1936–1938 роках головував у ній [16, с. 20].

Через відсутність необхідних коштів Українська господарська академія поступово припиняла свою діяльність. В 1928 році Міністерство хліборобства Чехословаччини заборонило приймати нових слухачів і наказало розпочати ліквідацію УГА, яку й було закінчено в 1935-му [36].

«Коли ж, з вимушених обставин, – пише А. Качор, – треба було ліквідувати цю нашу високу школу, то Б. Мартос не опускає рук і не нарікає на обставини, але зараз бере участь в організації позаочного навчання тих самих дисциплін, що їх мала Академія. Він спершу стає співорганізатором Співки професорів УГА, щоб зберегти наукові сили до дальшої праці. А далі він

підтримав ініціативу проф. С. Гольдельмана, щоб створити Український технічно-господарський інститут (УТГІ) у Подєбрадах, для ведення позаочного навчання, який розвинув широку акцію навчання економічно-кооперативних дисциплін, журналістики і різних інших курсів» [16, с. 20].

У липні 1932 року Українська господарська академія отримала декрет за підписом міністра хліборобства Богуміна Брадача, в якому йшлося про затвердження статуту технічно-господарського інституту. У своїй основі він зберігав структуру і програму Академії, але замість аудиторного перейшов на заочне навчання [36].

УТГІ був навчальним закладом політехнічного типу. Його вважають першою українською школою, що поставила своїм завданням здійснювати технічно-господарську освіту українців за допомогою кореспонденційної методики. Спочатку УТГІ був підпорядкований УГА. Його вищим керівним органом була професорська рада Академії. Педагогічний персонал інституту переважно складався з викладачів УГА. Першим директором УТГІ був ректор УГА проф. Б. Іваницький [28]. У 1936/37 і 1937/38 рр. директором УТГІ був Б. Мартос [16, с. 20].

У 1920–1930-і роки Б. Мартос зробив вагомий внесок не тільки у налагодження діяльності навчальних закладів УГА і УТГІ та безпосередньо у навчальний процес. Попри педагогічну, організаційну і наукову працю в цих вищих школах він брав участь у різних українських і міжнародних наукових і кооперативних конгресах, був членом і співробітником багатьох громадських та наукових організацій: Українського економічного товариства в Подєбрадах, Української наукової асоціації в Празі, як уже згадувалося вище, Товариства українських кооператорів, Масариківської академії в Празі, Міжнародного Інституту для кооперативних студій у Парижі та ін. На запрошення Центрального Союзу чехословацьких кооперативів Борис Миколайович у 1936–1938 роках організував кооперативний семінар у Празі для чеських кооператорів, керував ним і досліджував проблеми кооперативів, які входили в цей Союз, а також брав участь у розробці 10-тирічного плану їхньої діяльності [16, с. 20, 21].

У квітні 1945 року, з наближенням радянської армії, інститут припинив свою діяльність у Подєбрадах. Місцем перебування Інституту було визначено Регенсбург і 10 липня 1945 року почалося його розміщення в у цьому місті [17, с. 52–61].

У жовтні 1945 року Сенат УТГІ перейменував колишній економічно-кооперативний відділ УТГІ на «економічний факультет». Це означало, що абсолювенти (випускники – прим. упор.) після захисту дипломної праці одержують титул інженера-економіста». Факультет поділявся на такі відділення: а) комерційно-банковий, б) кооперативний, в) місцевого самоврядування, г) промисловий і р) статистично-асекураційний. В основу програм навчання факультету з незначними змінами було взято програми колишньої Української господарської академії [29, с. 126].

Впродовж 1945–1952 рр. кооперативні дисципліни на економічному факультеті викладали Борис Мартос (теорія кооперації), Юліан Павликовський (історія кооперації), Остап Котик-Степанович (кооперація), Антін Кушинський (кооперація), Данило Петрівський (історія кооперації) [29, с. 124, 125].

Деякий час Б. Мартос працював в Українській економічній вищій школі в Мюнхені. Прибувши 1945 року до цього міста він, разом з іншими професорами-економістами, взявся до створення цього закладу освіти. Організаційний комітет групи мюнхенських професорів, до складу якого входив і Б. Мартос, пропонував скликаний ним Професорській раді, що відбулась 26 жовтня 1945 р., відкрити самостійну вищу школу під назвою «Українська економічна висока школа» в Мюнхені, а в Регенсбурзі одночасно розпочати навчання на економічному факультеті УТГІ [17, с. 69]. В 1945–1949 роках Б. Мартос був ректором вищої школи в Мюнхені. У цій школі він викладав політичну економію та кооперативні дисципліни. «Б. Мартос, як професор, завжди був добре приготований до своїх лекцій, – згадує у своєму нарисі його учень, історик кооперативного руху Андрій Качор, – читав їх спокійно, але часто спiniaвся, щоб дати до «сухого» матеріалу з політичної економії, або теорії кооперації, «живий» і цікавий коментар із практичного життя і власного досвіду. Зі студентами умів завжди знайти контакт і тому його

лекції студенти слухали радо. Подібно було й на Кооперативному семінарі, яким він керував особисто. Все знаходив живі і цікаві теми для студентів до опрацювання і кожний студент мусив опрацювати хоч одну якусь тему і на семінарі її вміти захистити» [16, с. 21–24].

У 1958 р. Б. Мартос переїхав до США. Тут він продовжив наукову і громадську діяльність, зокрема брав жваву участь у роботі Української вільної академії наук і Наукового товариства імені Т. Шевченка, викладав в Українському технічному інституті в Нью-Йорку, виступав з публічними лекціями. Борис Миколайович приділяв увагу переважно проблемам економіки і політики, писав спогади як учасник української визвольної боротьби [5].

19 вересня 1977 р. в Ірвінгтоні (Ньюарк, США) на 99 році життя Б. Мартос відійшов у вічність. Його поховали на цвинтарі в Бавнд-Бруку [16, с. 28].

Борису Мартосу належить вагомий внесок у популяризацію кооперативних знань. У своїх статтях і курсах лекцій, як вже було зазначено, широко використовував не тільки літературні джерела, а й практичний досвід діяльності кооперативних організацій різних країн. Впродовж тривалого часу він вдало поєднував практичну роботу з науково-педагогічною і публіцистичною діяльністю. Він написав чимало праць, присвячених кооперації: за його участю підготовлено і видано в 1915 р. нарис «Огляд споживчих товариств Полтавської губернії за 1913 рік» (рос. мовою) [30], «Лист до земляків кооператорів», «Схема кооперативного будівництва» (1918 р.); «Розмежовування чинності кооперативних союзів» (1918 р.); «Курс валюти і забезпечення її золотом» (1922 р.); «Теорія кооперації» (1924 р.; перевидана в 1927 р. і в 1947 р.); «Організація й ведення зібрань» (1925 р. і чеською мовою – 1935 р.); «Кооперативна ревізія» (1926 р.; перевидана у Львові в 1928 р.); «До методи студіювання кооперації» (1928 р.); «Межі розвитку кооперації споживачів» (1936 р.); «Значення власної продукції для кооперації» (1937 р.); «Баллін і Козлов» (1937 р.) – українською і чеською мовами; «Василь Доманицький» (1938 р.); «Відбудова україн-

ської кооперації» (1942 р.) «Значення М. І. Туган-Барановського для української кооперації» (1954 р.); разом із Яковом Зозулею написав працю «Гроші Української Держави» (1972 р.). Його доповіді та статті наукового й мемуарного характеру публікувалися в українській та іноземній загальній і кооперативній пресі.

Однією з найголовніших праць Б. Мартоса про кооперацію є «Теорія кооперації» (курс лекцій) [26]. При написанні підручника Б. Мартос використав праці з теорії кооперації, зокрема таких авторів, як Михайло Туган-Барановський, Карло Коберський, Олександр Чаянов, Ваган Тотоміанц, Герман Шульце-Деліч, Шарль Жід, Ганс Мюллер, Генріх Кауфман, Едуард Якоб та ін. Географія використаних видань охоплює такі міста, як Харків, Москва, Львів, Прага, Варшава, Берлін, Гамбург, Дрезден, Лейпціг, Париж, Базель... Це дало можливість Борису Мартосу співставити різні точки зору науковців на ті чи інші явища в кооперації та широко використати досвід кооперативного руху в країнах світу.

У праці «Теорія кооперації» Б. Мартос висвітлив соціальні й економічні підстави кооперації, розкрив завдання кооперації та її соціально-економічну природу, організаційні принципи і кооперативні традиції. У праці розповідається про суперечності та боротьбу в суспільстві за самостійне економічне становище. Автор розкрив роль у господарському житті таких чинників, як: а) підприємець, б) капіталіст, в) робітник, г) посередник і д) всі вони взяті разом як споживачі. Видатний діяч писав про обмін, лихварство, зиск, а також про корективи нерівного розподілу виробів у суспільстві: доброчинність, участь робітників у прибутках підприємства, товариства взаємної допомоги та інше.

Кооперація, – наголошував Б. Мартос, – уявляє з себе один із засобів поліпшити добробут нижчих верств суспільства через звільнення їх від визиску з боку верстви капіталістів. Він розглядав кооперацію як спільну діяльність певної групи людей що має завданням поліпшити їхній матеріальний і духовний добробут шляхом організації кооперативів [26, с. 23].

Б. Мартос на конкретних прикладах висвітлив спроби організувати господарства без визиску, розкрив завдання коопера-

ції, багато уваги приділив класифікації кооперативів. Справедливо зазначає дослідник наукової спадщини українських економістів С. Злупко, що «класифікація кооперативів свідчить про науковий підхід до кооперації взагалі, – бо класифікація економічних явищ – вимога економічної науки. Дотримуючись цієї вимоги, Б. Мартос критично оцінив усі до того відомі класифікації, обґрунтувавши власну класифікаційну модель кооперації» [13, с. 330].

Позитивною рисою «Теорії кооперації», – наголошує С. Злупко, – є те, що її автор чітко визначив спільне та відмінне між кооперацією й іншими організаціями подібного типу, зокрема, так званими «фальшивими» кооперативами (псевдокооперативами). До них, наприклад, можна віднести товариства землевласників, які «самі не працюють у власному господарстві, а використовують найману працю для одержання зиску на вкладений капітал» [13, с. 329].

Важливо, що у своїй праці «Теорія кооперації» Б. Мартос присвятив розділ про виродження кооперативів, висвітлив сутність фальшивих кооперативів, причини і шляхи виродження кооперативів в капіталістичні підприємства або добродійні товариства, які весь зиск вживають на добродійні цілі замість того щоб внести його на поширення свого підприємства. «Взагалі не треба забувати, писав Б. Мартос, що все те, що можна сказати про кооперативи не розповсюджується на фальшиві кооперативи, і чим далі пішов процес виродження, тим менше підстав вважати дану організацію кооперативом і прикладати до неї ті чи інші висновки, зроблені відносно кооперативів» [26, с. 47].

Декілька лекцій праці присвячено організаційним принципам кооперації. Автор висвітлив значення статуту кооперативного товариства, права й обов'язки його членів, порядок прийому нових членів і т. д.

У підручнику чимало корисної інформації про службовий персонал кооперативних організацій, про поліпшення умов праці та особливості оплати праці фахівців і виборних органів; про види капіталів та їх формування; порядок розподілу чистого зиску. Також викладено погляди автора щодо централізації і

децентралізації в кооперативній системі; щодо спілкового будівництва та розподілу праці між кооперативними установами. Борис Миколайович засудив хаотичність у кооперативному русі, та виступав за планомірність кооперативного будівництва на місцях, за доцільну організацію мережі кооперативних товариств. Автор також зупинився на питаннях проведення кооперативних з'їздів, організації культурно-просвітньої діяльності.

Характеризуючи основну рису кооперативного руху, Б. Мартос підкреслював, що кооперація не шукає людей виняткової індивідуальності, а задовольняється людиною такою, як вона є. «Вона не каже їй забути свої власні інтереси, а навпаки, во ім'я цих інтересів вона кличе до об'єднання, до організації спільного господарства, до спільної праці, організованої на громадських принципах» [26, с. 19].

Маючи неабиякий досвід практичної роботи в кооперації й державних установах, автор «Теорії кооперації» дав поради і щодо підбору працівників кооперативних організацій. Він зазначив, що «в першу чергу керівник кооперативної установи повинен бути людиною порядною... Громадська справа не може мати керівником людину користолюбну або взагалі егоїстичну. Кооперації потрібні люди, що громадські справи ставили б вище своїх особистих, які в успіхах кооперативу бачили б найбільше для себе задоволення. Разом з тим не треба забувати, що керівником може бути тільки людина сміла й з твердим характером, яка б при невдачах не падала духом, а, певна в вірності вибраного шляху, уперто йшла б до поставленої мети, підбадьорюючи слабодухих. При доброму бажанні така людина зуміє використати досвід і пораду своїх співробітників, бо принципи й традиції, якими живе кооперація, утворюють умови, в яких найліпше виявляється колективний розум, треба тільки хотіти й уміти його використати» [26, с. 158].

«Теорія кооперації» Б. Мартоса пише С. Злупко, належить до видатних пам'яток української кооперативної думки. Вона за оцінками деяких фахівців, займала друге місце після «Соціальних основ кооперації» М. Туган-Барановського [13, с. 328].

З поміж праць з теорії кооперації багатьох авторів курс лекцій Б. Мартоса виокремлюється досить ґрунтовним висвітленням окремих питань. Як наголошує сам автор, складаючи підручник, він ставив собі за завдання викласти загальні основи кооперації по можливості стисло, але так, щоб не упустити нічого важливого [26].

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анцыферовъ А. Н. Очерки по кооперации. Сборник лекцій и статей. 1908–1912 г.г., Москва – 1912. – 259 с.
2. Баллин Н. Первая памятная книжка русских потребительных обществ. – Санкт-Петербург, 1970. – 49 с.
3. Біда М. Проф. Борис М. Мартос: політик, учений і громадський діяч // Український історик. – ч. 55–56. – 1977. – С. 101–102.
4. Борис Мартос. Автобіографія // Вільна Україна. – Нью Йорк. – 1970. – С. 13–14.
5. Борис Мартос. Визвольний здвиг // Бібліотека українознавства. – Т. 61. – Нью-Йорк – Париж – Сідней – Торонто: Наукове товариство ім. Т. Шевченка, 1989. – С. 280–286 с.
6. Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович . – Нью Йорк, 1964. – 624 с.
7. Волошиновський Й. А. Розмови про кооперацію / упоряд.: Подолян В. В., Рекрут В. П.; Вінницька обласна спілка споживчих товариств; Вінницька філія Центру дослідження історії Поділля Інституту історії України НАН України при Кам'янець-Подільському національному університеті ім. Івана Огієнка; Вінницька обласна організація національної спілки краєзнавців України – У 2-х томах. – Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2010. – Том 1. – 544 с.
8. Гелей С. Д., Пастушенко Р. Я. Теорія та історія кооперації: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 513 с.
9. Гелей С. Ілля Витанович: науково-педагогічна та громадська діяльність. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – 584 с.: 420 іл.; порт.
10. ДАВО: ФД. 389, оп. 2, спр.72, арк. 11.

11. Записная книжка кооператора на 1915 годъ (3-й годъ изданія). Москва: Издание Московскаго Союза Потребительныхъ Обществъ, 1914. – 381 с.
12. Зибер Н. Потребительные общества. Киев – 1869. – 107 с.
13. Злупко С. Теорія кооперації Бориса Мартоса. В кн.: Персоналії і теорії української економічної думки. – Львів: Євросвіт, 2002. – 528 с
14. Инструкторскій отдѣль / Кооперативная жизнь. Москва, № 4, февраль 1914. С. 293–300.
15. Как организовать и вести Потребительное общество. (Текстъ, законы, уставы, инструкции, формы счетоводства и пр.). Составили: А. В. Меркуловъ и М. Л. Хейсинъ. – СПб. – 1910. – 386 с.
16. Качор А. Борис Мартос Коротка розвідка його науково-економічної, політичної і загальногромадської праці / А. Качор. – Вінніпег, Канада, 1977. – 31 с.
17. Козловський О. Нарис історії постанов, розвитку та чинності УТГІ. В кн. Український технічно-господарський інститут (Подєбради. Регенсбург. Мюнхен). 1932–1952. Том II. Нью Йорк: Українська висока політехнічна школа на чужині, 1962. – 272 с.
18. Левитський Микола Васильович. До схеми поступу людства в зв'язку з сучасним моментом [стаття] 20 березня 1918 р. Рукоп., машиноп. ІР НБУВ. – Ф. 327, оп. 1, спр. 31, арк. 1.
19. Липовецький І. Борис Мартос // Дороговказ. 1969 // ч. 24 (44). – С. 8–9.
20. Литвиненко А. Утворення кооперативних центрів на Україні і сепарація од Москви / Українська кооперація, № 1, 1918, липень. – С. 32.
21. Марочко В. І. Українська селянська кооперація. Історико-теоретичний аспект (1861–1929 рр.) – К., 1995, –224 с.
22. Мартос Б. Економічно-кооперативний факультет УГА. В кн. Українська господарська академія в Ч.С.Р. Подєбради, 1922–1935 і Український технічно-господарський інститут. Подєбради – Регенсбург – Мюнхен 1932–1972 Том III. Нью Йорк, 1972. – 278 с.

23. Мартос Б. Засновання Української господарської академії. В. кн. Українська господарська академія в Ч.С.Р 1922–1935. Том I. – Нью Йорк, 1959. – 248 с.

24. Мартос Б. Літа молодії. Українська студентська громада в Харкові (спогади). Б. Мартос. – ЦДАВО України. Ф. 4000. – Оп. 1. – Спр. 1.

25. Мартос Б. Микола Левитський й харківські студенти / Кооперативна республіка – 1938, вересень. – с. 261–266.

26. Мартос Б. Теорія кооперації (курс лекцій). – Регенсбург – Берхтесгаден: Український технічно-господарський інститут, 1947. – 165 с.

27. Мухинъ А. Къ вопросу о социальномъ значеніи коопераціи / Вестникъ коопераціи. – Книга первая, 1913. – С.-Петербургъ. – С. 17–29.

28. Наріжний С. Українська еміграція. Частина перша. Прага, 1942 – С. 168.

29. Ніщенко К. Економічний факультет. В кн. Український технічно-господарський інститут. – 1932–1935. Том II. – Нью Йорк: Українська висока політехнічна школа на чужині, 1962. – 272 с.

30. Обзор потребительских обществъ Полтавской губерніи за 1913 годъ – Полтава: Полтавское губернское земство. Электрическая типо-лит. И.П.Фришберга, 1915. – 63 с., Приложения – 44 с.

31. Одеръ Б. Кредитная кооперація въ Полтавской губерніи (по даннымъ на 1 января 1912 года) / «Вестникъ коопераціи. С.-Петербургъ. № 8. Ноябрь, 1913 г. – С. 119–127.

32. Основні плани навчання. В кн.: Українська господарська академія в Ч.С.Р. – 1922–1935. Т. I. – Нью Йорк, 1959. – 248 с.

33. П'ятаченко Г. О. Міністри фінансів України 1917–1998. Короткі біографії / Г. О. П'ятаченко, В. І. Кравченко, Л. В. Кухарець. – Київ: Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України, 1998. – 186 с.

34. Поділення праці між членами управи ЦУКК / Українська кооперація. – 1918. – № 3. – С. 75.

35. Полтавское общество потребителей, учрежденное для оптовых закупок // Хуторянин. – 1915. – № 26. – С. 602–604.

36. Р. М. Українська господарська Академія В кн.: Енциклопедія українознавства. Том 9. Перевидання в Україні. Львів – 2000. – С. 3350.

37. Реннингъ Р. Ф. О създахъ инструкторовъ по коопераціи Вестникъ коопераціи. – Книга вторая, 1914. – С.-Петербургъ. – С. 27–37.

38. Токаревський М. Сторінки минулого Полтавської спілки споживчих товариств. (До 10-ї річниці) / В кн. Десять років існування Полтавської райспілки (1915–1925) – Полтава, 1926. – С. 56–63.

39. Тотоміанць В. О. Потребительные общества. История, теорія и практика. Издание II-е. С.-Петербургъ: Книгоиздательское Т-во «Улей», 1908. – 394 с.

40. Тотоміанць В. Теорія потребительныхъ обществъ О. А. Розенквиста / Вестникъ коопераціи. С.-Петербург. – Книга шестая, 1912. – С. 21–26.

41. Туган-Барановскій М. Экономическая природа кооперативов / Вестникъ коопераціи. С.-Петербург. Книга первая, 1912. – С. 3–18.

42. Туган-Барановский М. О кооперативном идеаль / Вестник кооперативныхъ союзовъ. Москва: Изданіе совета всероссійскихъ кооперативныхъ създовъ. – 1918, вып. 1. – с. 1–22.

43. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / Предисл. комент.: Л. А. Булочникова, Г. Н. Сорвина, Т. П. Субботина. – М.: Экономика, 1989. – 496 с. – (Экон. наследие).

44. Туган-Барановський М. Кооперація, соціально-економічна природа її та мета. Київ: Видання Дніпровського Союзу Споживчих Союзів. – 1919. – 140 с.

45. Українська господарська академія в Ч.С.Р. 1922–1935. Том I. – Нью Йорк: Українська висока політехнічна школа на чужині. – 1959. – 248 с.

46. Установчі збори Центрального Кооперативного Комітету / Українська кооперація. – 1918. – № 3. – С. 45–48.

47. Фареній І. А. Про артільного батька Миколу Левитського: Доповідь на урочистому засіданні Секції соціальної активності сільського населення з нагоди 150-річчя з дня народження Миколи Васильовича Левитського / І. А. Фареній; наукове товариство істориків-аграрників. – Черкаси: «Вертикаль», видавець ПП Кандич С. Г., 2010. – 36 с.

48. Хміль І. В. Перший Всеукраїнський селянський з'їзд (28 травня – 2 червня 1917 р. / І. В. Хміль // Історичні зошити. – 1992. – № 4. – Київ: Академія Наук України, Інститут історії України. – С. 4–34.

49. Хроника кооперативного дела / Хуторянин, – № 26, 1914. – С. 762.

УКРАЇНСЬКИЙ ТЕХНІЧНО-ГОСПОДАРСЬКИЙ ІНСТИТУТ

На правах рукопису

Курс ч. 3

Борис Мартос

Професор Української Господарської Академії

ТЕОРІЯ КООПЕРАЦІЇ

(Курс лекцій)

УТГІ

1947

Регенсбург-Берхтесгаден

ТЕОРІЯ КООПЕРАЦІЇ¹

ПЕРЕДМОВА ДО ДРУГОГО ВИДАННЯ

Цей курс «Теорії кооперації» є передруком мого підручника, виданого в 1923/24 році для слухачів Української господарської академії в Подєбрадах.

Хоч з того часу минуло вже більше як 15 років, проте ні видані за той час теоретичні праці, зокрема праці Міжнародного інституту для студіювання кооперації, ні факти з життя кооперативних організацій, ні постанови кооперативних конгресів не дали мені приводу до внесення якихось змін.

Мені хотілось би подати приклади новіші, але, з одного боку, великої потреби в цім немає, а з другого, умовини емігрантського життя, та ще в часи світової війни, не дали мені можливості присвятити потрібний для того час. Отже, довелося обмежитись лише поправками стилістичного характеру.

19 травня 1941 р.

Проф. Б. Мартос

¹ Друкується за виданням: Мартос Б. Теорія кооперації (Курс лекцій). – Регенсбург – Берхтесгаден: Український технічно-господарський інститут, 1947. – 165 с. Переважно збережено термінологію і стилістичні особливості авторського тексту. Адаптовано окремі положення, які, вважаємо, могли б викликати певні труднощі при читанні (Автори-упорядники).

Лекція перша

ВСТУП

1. Боротьба за існування. У багатьох народів залишилися спогади про ті стародавні часи, коли люди жили в краю з теплим підсонням, з дуже родючого землею; коли можна було без великої праці дістати все, що людині потрібно, та й самі потреби людини були такі примітивні, що їх можна було задовольнити, не прикладаючи великої праці. То був «золотий вік»: люди жили тоді, як в раю. Але чим більше множився людський рід, тим важче ставало прохарчуватися: доводилось шукати нових місць для поселення; доводилося мандрувати в інші краї, з більш суворим підсонням, з менш родючою землею; доводилося прикладати все більш і більш праці, щоб задовольнити свої потреби; а самі потреби все збільшувалися; людина мусила захищати себе од холоду й непогоди, мусила шити собі одягу, будувати якийсь притулок. Зате в цій боротьбі за існування людина навчилася творити з грубої матерії різні корисні для себе речі, утворюючи, таким чином, матеріальну культуру, поборюючи саму стихію, примушуючи її служити собі, примушуючи працювати на себе не тільки живі створіння, а й силу вітру, пари, електрики, силу річок та водоспадів.

Борючись зо стихією за своє існування, людина пізнала сили природи, створила науку, що знов відкрила їй нові можливості використовувати природні сили, утворювати нові й нові речі, корисні для неї, опановуючи не тільки землю, а й повітря і глибину морську.

2. Чинники, сприяючі розвитку культури. Придивимось ж, що найбільше сприяло утворенню культури, завдяки чому людина стала володарем земної кулі і всього, що на ній є.

Безперечно, головним чинником людської культури слід визнати **працю**: праця утворила всі ті цінності, котрими володіє людина; праця осушила болота, праця прочистила ліси і розкопала гори, вона ж примусила землю родити те, що найбільш потрібно людині, дала можливість мільйонам людей жити на тім місці, де раніше не змогли б прохарчуватися навіть сотні. Не що

інше, як затрачена людиною енергія зробила її паном на землі. Коли стало тісно в якій-небудь, хоч би благодатній країні, найсміливіші, найенергійніші елементи йшли шукати інших місць для поселення, утворювати в диких краях умови, культурного існування.

Ініціатива, цей також важливий чинник людської культури, вказувала нові шляхи для людського поступу, не давала людині задовольнятися досягнутим уже успіхом і певним добробутом, а примушувала, напружувати енергію для того, щоб знайти нові можливості для задоволення потреб людства.

Але, оскільки сили кожної людини обмежені, праця окремої одиниці не може давати потрібних наслідків, коли вона не **об'єднана** з працею інших одиниць. Праця найдужчої людини на протязі її віку дала б лише частину того, що може бути досягнуто за короткий час працею кількох людей, а деякі роботи зовсім не можуть бути виконані однією людиною: загатити річку, збудувати міст можна лише спільними силами кількох, а іноді кількох десятків людей.

Тільки об'єднання дає можливість розподілу праці, а разом з тим спеціалізації і доцільного та більш продуктивного її використання. Тому не дивно, що ті племена, котрі об'єдналися раніше, швидше досягли високого рівня культури і навіть змогли панувати над іншими племенами, більш численними, але неорганізованими. Тому об'єднання, організацію слід також вважати не останнім із чинників, що спричинилися до розвитку культури.

Там, де не було об'єднуючої організації, де ворожнеча одбиравала можливість спільної праці, – там ми не знаходимо успішного розвитку культури, хоч би сприяючі географічні умови, здавалося б, утворювали дуже добрий ґрунт для того. Войовничі племена, що грабуванням своїх сусідів намагалися поліпшити свій добробут, залишалися на низькому ступені культури і зрештою їхнє життя зоставалося вбогим, не дивлячись на численні багатства і території, одняті у сусідів. Тут слід зауважити, що не завжди об'єднання людей провадилося добровільно; але навіть і тоді, коли воно утворювалося внаслідок примусу і підтримувалося грубою силою, – навіть і тоді воно було кроком вперед;

навіть рабство – ця найгрубша форма об'єднання – є поступом в порівнянні з убиванням взятих у полон під час війни між двома племенами. Розуміється, **добровільне** об'єднання стоїть незрівнянно вище примусового і дає наслідки блискучі в порівнянні з тим, чого може досягти об'єднання примусове.

Третім і не менш важливим чинником є **здатність до жертв**, до жертв в сучасному на користь майбутнього, до жертв одиниці на користь цілого роду, племені. Коли австралійському дикунові пощастить в ловах, то він 2–3 дні підряд об'їдається і спить, не думаючи про те, що потім йому доведеться може кілька днів голодувати. Відсутність яких то б не було запасів робить його життя непевним і врешті напівголодним; це, розуміється, не може сприяти утворенню ні духовної, ні матеріальної культури. Зовсім інше становище тих племен, які використовують кожний щасливий випадок для того, щоб запасами забезпечити себе на будучину.

Запаси утворювали ґрунт для спокійної праці, давали можливість виконувати такі роботи, як розчистка лісу, осушка боліт, будівля міцного захистку тощо, що потребували довгого часу, але зате значно спричинялися до поліпшення добробуту. Такі запаси, при ощадному їх споживанні, давали можливість залишати живою частину пійманої здобичі, із чого виникало скотарство.

Переховування в землі запасів зерна привело до хліборобства. Матеріальні жертви і праця на користь цілого племені дали можливість виконати ряд робіт загального значення, як-от шляхи, мости і т. ін., дали можливість організувати цілий ряд загальнокорисних інституцій, як лікарні, школи і др.

Нарешті, придбання запасів їжі, одєжі і інших необхідніших речей, забезпечуючи на довгий час існування, давало можливість людям проявити ініціативу і творчість для вироблення нових, ще невідомих речей і цими винаходами збагатити своє життя, підвищити культуру, розвинути науку і саму працю зробити продуктивнішою.

В наші часи вироблення всіх необхідних для нас речей організовано так, що потребує попередньої затрати, більшої або

меншої кількості їжі, одержі та ін. речей, необхідних для утримання робітника, не кажучи вже про сировину, машини, топливо і т. ін., – інакше кажучи, кожне виробництво потребує більшої або меншої затрати **капіталу**.

Навіть організація розподілу вже готових виробів в сучасному суспільстві потребує попередньої затрати капіталу; в кожному господарському процесі капітал набирає все більшого й більшого значення, до такої міри, що найенергійніша, найпрацьовитіша особа без капіталу позбавляється можливості грати яку б то не було самостійну роль в господарському житті. Ініціатива переходить до власника капіталу навіть тоді, коли він по своїх природних даних, по своїх звичках зовсім неспосібний до праці. Власникам сировини, машини, будинків, – словом, власникам вложеного в виробництво капіталу належить право керувати виробництвом; їм же належить і право розпоряджатися виробленими речами; той, хто працював, вкладав у виробництво всю свою енергію, а часом і той, хто був фактичним організатором виробництва, не має ніякого права на продукт **своїї праці**.

Таким чином, учасники господарського життя не рівні між собою. Чи добре це? Чи доцільно? Чи корисно для суспільства, для його розвитку, для поступу? Щоб дати на це відповідь, треба розглянути, до яких наслідків приводять такі відносини, а тоді треба ставити друге питання: які зміни треба внести в існуючі умови господарського життя, щоб розвиток культури вселюдської впливав сприятливо і на життя окремої людини, на її добробут як матеріальний, так і духовний.

I. СОЦІАЛЬНІ ПІДСТАВИ КООПЕРАЦІЇ

1. Суперечності в суспільстві. Існуючі в сучасному суспільстві запаси, багатства, надбані тисячолітньою працею ряду поколінь, – розподілені не рівно: в руках порівнюючи невеликої частини суспільства скупчені величезні капітали чи то у формі фактичного володіння матеріальними засобами (сировина, машини, будинки, готові вироби), чи то в формі права на володіння ними (грошові знаки, векселі, рахунки в банках тощо); тому-то й розпорядження майже всім господарським життям

знаходиться в руках цієї, порівнюючи незначної по кількості, групи капіталістів. У той же час решта людей, значно більша частина суспільства, не володіючи засобами виробництва і втративши через те самостійне значення в господарському житті, мусить оддавати свої сили, свою працю в розпорядження пануючої групи.

Це створює в нашому суспільстві цілий ряд суперечностей, які шкодять суспільним інтересам, затримують поступ, вносять безладдя в життя, спричиняються до цілого ряду ненормальних явищ: багатство поруч із злиднями; задоволення кожної примхи поруч із турботою про шматок хліба; до того величезні багатства і розкішне життя належить часто тим, хто цілком не працює, не утворює ні однієї корисної речі; поруч із ним напівголодним ходить той, хто невпинно працює над утворенням запасів їжі, напівроздязнений той, чиї руки виробляють одягу; у вогкому, темному кутку живе сім'я того, хто будує величезні кам'яниці; тоді, як одні надриваються над непосильною роботою, другі не можуть знайти собі праці, не дивлячись на все своє бажання; сотні тисяч безробітних не можуть знайти собі праці тоді, коли вони могли б осушити болота, проложити дороги, виробити цілий ряд речей, в яких відчувається потреба; і все ж таки вони знаходять собі що їсти, бо, щоб не дати умерти їм з голоду, їхні родичі переобтяжують себе надмірною працею.

Коли б могла працювати вся армія безробітних; коли б усі ті, хто працює над виробленням речей *люксових*, були використані для вироблення речей першої необхідності, то можна б було виробити значно більше того, що людність потребує, так що стало б на всіх. Але виробляється не те, що необхідно людям, а те, що може дати більш зиску капіталістові. Ініціатива ж і творчість, направлені на поліпшення добробуту всього людства, часто залишаються безплідними тільки через брак капіталу.

... Чим більше виробляється продуктів, тим вище, здавалося б повинен піднятися добробут тих, хто працює над їх виробленням, а проте, на ділі, наслідки бувають цілком інші: вироблення продуктів у великій масі приводять до тяжкої кризи, — склади переповнені, виробництво припиняється, і цілий ряд тих,

хто так успішно працював над задоволенням людських потреб, залишається без роботи, отже, й без заробітку, без можливості задовольнити свої найпекучіші потреби. Навіть власники вироблених товарів не задоволені: товари не знаходять збуту, падають у ціні, і власники їх несуть збитки; не раз це наводить власника товарів на думку знищити товар, спалити, в той час, як тисячі і десятки тисяч людей потребують його, але не можуть купити за недостатчею грошей, і число таких ще збільшується через безробіття, викликане кризою.

Матеріальна незабезпеченість несе нижчим верствам суспільства, разом з темнотою, хвороби й злочинства, од яких терплять і вищі. Але й, помимо того, багач не знаходить внутрішнього задоволення в багатстві. Задоволення матеріальних потреб, комфорт, навіть розкіш, не приносять йому радості; він нудиться в своєму розкішному палаці, його гнітить пустота й безцільність життя; відсутність фізичної праці робить нікчемним його тіло, а відсутність духовних інтересів мертвить його дух; алкоголь і інші наркотики – єдине спасіння для багатого так само, як і єдина утіха для бідного.

2. Боротьба в суспільстві. Отже, не дивно, що в суспільстві чим далі, то все більше зростає незадоволення тим ладом, який воно само утворило. Особливо незадоволення росте серед працюючих мас, які почувають себе переобтяженими працею і незадоволеними її наслідками; в них росте ненависть до тих, хто завдяки своєму матеріальному стану має можливість їх визискувати. З того повстає боротьба, яка тягнеться довгі роки, яка не раз затримує поступ та навіть доводить до руїни.

Відповідно до обставин, ця боротьба набирає різного змісту і, відповідно до того, користується різними методами.

Бачучи, що заможні верстви тримають у своїх руках політичну владу і використовують її для зміцнення свого становища, і матеріального, і правового, – нижчі верстви намагаються взяти владу в свої руки; з того повстає політичний рух, як одна з форм боротьби за поліпшення соціального становища.

Боротьба за підвищення платні, за поліпшення умов праці й правового становища робітника утворює *професійний рух* з

його методами. Кожний зокрема робітник – цілком безсилий супроти свого господаря – підприємця; він мусить коритись тим умовам праці, які встановлює підприємець; він не в силах навіть застерегти гідного відношення до нього з боку господаря або його довірених. Тільки об'єднавшись у професійні організації, укладаючи договори з підприємцями колективно, в рішучий момент загрожуючи страйком, – робітники встигли вибороти поліпшення свого становища.

Боротьба за право самовизначення людини, за право самостійного культурного розвою, за знесення національного гніту – утворює національний рух.

Боротьба за самостійне економічне становище, за визволення од залежності економічної, за усунення визиску в процесі обміну утворила *рух кооперативний* з його методами. Робітники, які бачать себе покривдженими тим, що риночні ціни на вироби не відповідають заробітній платні; селяни й ремісники, які не тільки терплять од високих риночних цін на речі, необхідні для їхнього господарства, а ще до того завжди почувають себе економічно залежними од власників капіталу і під постійною загрозою пролетаризації, – словом, всі нижчі верстви суспільства шукають порятунку в кооперації, сподіваючись через об'єднання зайняти в суспільстві не гірше становище, ніж те, яке займають інші, дякуючи капіталові.

Кооперативний рух так само, як і політичний, і професійний, і національний, має свої особливі, завдання. Але ідеал – той самий: визволення од визиску, од всякого гніту; утворення умов, що найбільше сприяють розвиненню особи й нації, матеріальному й духовному поступу людства. Кожен рух має для людства свою ціну, своє значення, але ні один з них не уявляє з себе панацеї, котра б позбавила людство од всякої біди; лише взаємно доповнюючи один одного, всі разом, кожен в своїй галузі вони прокладають дорогу людству до світлої будуччини.

Кооперативному рухові належить, головним чином, галузь економічного життя. Тому для успішного вияснення сутності кооперативного руху, його методів, його значення для суспільства ми повинні ближче придивитися до сучасного економічного життя, до організації вироблення речей, потрібних для людства.

II. ЕКОНОМІЧНІ ПІДСТАВИ КООПЕРАЦІЇ

1. Сучасна організація виробництва. Вироблення усіх потрібних для людства речей досягло в сучасному суспільстві величезних розмірів, між іншим, дякуючи розподілу праці: в той час, як дикун виробляє лише те, що потрібно йому та його сім'ї, і для своїх виробів вживає ті матеріали, що у нього знаходяться під руками, – в нашому суспільстві з розвиненою культурою праця розподіляється межі людьми таким чином, що майже кожний все життя своє працює над виробленням того, чого ні він, ні його сім'я або зовсім не вживає, або вживає в далеко меншій кількості. Для виробництва вживається сировина, що зібрана десь в далеких краях; вживаються машини, зроблені в іншому місці, привезені здалека. Кожна річ, перш ніж буде остаточно зготовлена, проходить через кілька або й кілька десятків рук.

Дякуючи цій організації виробництва, в нашому господарському житті відіграють роль такі чинники господарчого процесу: а) підприємець, б) капіталіст, в) робітник, г) посередник і г) всі вони, взяті разом, як споживачі. Кожному з них належить значна роль у господарському житті, кожен з них більш або менш впливає на виробництво і розподіл вироблених речей, але відносно значення кожного з них в ділі виробництва – неоднакове. Часом в одній особі може сполучуватися декілька господарських чинників; так, дрібний сільський господар уявляє з себе і робітника, і підприємця разом; в той же час він є й споживачем; все це є лише різні сторони його діяльності.

Підприємець належить ініціатива й організація підприємства, призначеного для добування, вироблення чи розподілу уже вироблених речей; він же дбає про економію, про те, щоб заготовка речей вимагала якнайменшої затрати капіталу й праці, щоб таким чином вироби обходились якнайдешевше. Розуміється, за цими функціями треба признати дуже велике значення; отже, не дивно, що підприємець – індивідуальний чи колективний – відіграє таку велику роль в сучасному господарському житті.

Але не завше ці важливі функції виконуються власником підприємства: дуже часто ініціатива походить не від підприємця, а від споживача (напр., шляхом преси), або від власника капіталу (напр., банку), які з тієї або іншої причини самі не переводять в життя своєї ініціативи. Так само організація підприємства переводиться не завжди самим підприємцем, а найчастіше доручається найнятим ним фаховим силам (директорам, інженерам, бухгалтерам). Нарешті, і про економію, поруч з підприємцем, дбає також і цілий ряд найнятих ним службовців. Часом буває, що сам підприємець зовсім мало піклується своїм підприємством, зовсім мало дбає про його поширення та удосконалення; а проте підприємство йде успішно, розвивається, виключно роботою найнятого елементу.

Беручи все це на увагу, приходимо до висновку, що хоч підприємець і важливий чинник господарського життя, але можна обійтись і без нього, передавши його функції або в руки організованого споживача, або в руки організованого робочого елементу.

Капіталізм дає матеріальні засоби для господарчого процесу; не тільки вироблення речей, а й транспортування їх на місця споживання, збереження їх і самий розподіл між споживачами, вимагають матеріальних затрат, і тому рідко який господарчий процес обходиться без затрат капіталу. Отже, капіталіст, індивідуальний чи колективний, – буде він у той же час і підприємцем чи тільки його кредитором, буде він власником природнього елементу (землі) чи ні, – в усякім разі відіграє дуже значну роль у сучасному господарському житті, керуючи безпосередньо чи посередньо всіма господарськими організаціями, підпорядковуючи своєму впливові інші чинники виробництва, впливаючи навіть на все сучасне громадське життя.

Так, значення капіталу, значення запасу сировини й машин, потрібних для виробництва, – дуже велике; без них неможливо виконати цілий ряд важливих робіт, неможливо виробити цілий ряд речей, необхідних для розвитку культури. Але не треба забувати й того, що не всякий господарчий процес потребує значних капіталів, а головне, – що капітал сам по собі, який би

великий він не був, не в силах утворити нічого і що запаси сировини й машин залишаються мертвими, нездатними до господарчої діяльності, поки їх не оживить праця людини.

Робітник своєю працею, затратою своєї енергії утворює потрібні для людства речі, або краще сказати, надає їм інший, більш зручний для вжитку вигляд або допомагає перевезенню їх з одного місця на друге; без цієї праці, без використання людської енергії навіть при сучасному розвитку техніки не може відбутися ніякий господарчий процес, тому робітник являється найнеобхіднішим чинником у господарському житті. Але дякуючи умовам, існуючим в сучасному суспільстві, робітник не має змоги відігравати в житті ту роль, яка, здавалося б, повинна йому належати: він не тільки не впливає на організацію підприємства, він не в силах навіть вплинути на умови своєї праці, хоч би вони руйнували його здоров'я, його життя; лише завдяки довгій та невпинній боротьбі робітникам удалося поліпшити ці умови у відношенні санітарно-гігієнічному та правовому; але їхнє матеріальне становище навіть у країнах з високорозвиненою культурою ще й тепер не можна визнати задовольняючим.

Посередник, кажучи взагалі, виконує теж важливу функцію, відшукуючи місце, де є потреба в тому чи іншому виробі, або ті місця, де можна дістати необхідні для споживача речі, організуючи їх доставку, взагалі сприяючи наближенню вироблених речей до споживача; але при всій важливості цих функцій посередника не можна визнати необхідним чинником в економічному житті; часом же посередник спекулятивними операціями навіть шкодить нормальному товарообміну, а через те і господарському життю взагалі. В дуже багатьох випадках, як побачимо далі, його можна цілковито обминути, поклавши його роботу на організацію споживачів або продуцентів.

Споживач — це всі люди: і підприємець, і капіталіст, і робітник, і посередник; уже одно це вказує на те значення, яке мусили б споживачі мати в економічному житті. А коли взяти на увагу, що речі готуються для споживача, що кожний господарчий процес кінець кінцем має завданням задовольнити потреби

споживача, – то за споживачем слід би признати найбільше значення в господарському житті; адже всі речі повинні виготовлятися, здавалось би, відповідно до волі, відповідно до вказівок споживача.

Однаке на ділі воно далеко не так: і підприємець, і капіталіст мають далеко більше впливу на виробництво, ніж вся маса споживачів; не раз з наказу власника капіталу обмежується вироблення найнеобхідніших для споживача речей; самі речі часом готуються не в чистому, а в фальсифікованому виді; виробляються речі, мало потрібні споживачеві, або невідповідної якості, а потім шляхом красномовної реклами або розсилки цілої армії агентів усе ж таки збуваються споживачеві. А споживач, навіть знаючи про це, навіть обурюючись на фальсифікацію, все ж таки не має змоги вплинути на поліпшення виробництва, на усунення його дефектів. По виразу проф. Ш. Жіда², споживач є цар усього економічного життя, але бездіяльний цар, що ані управляє, ані царює.

2. Обмін. Розподіл вироблених продуктів серед сучасного суспільства провадиться шляхом обміну, при тому кожному продуктові призначається та чи інша ціна. Відповідно до існуючої організації виробництва, ця ціна має покрити підприємцеві всі матеріальні затрати, вернути йому ним вложений капітал, а в поверх того ще дати йому якийсь лишок, так званий зиск; без того підприємець не мав би стимулу до організації і ведення свого підприємства. Так само й капіталіст, що кредитував підприємця капіталом, чекає від нього не тільки повернення свого капіталу, а ще й якогось зиску, бо без того для нього не було б рації давати підприємцеві в користування свій капітал. Само собою, ціна виробу, яку його власник одержує на ринку, має покрити в числі інших матеріальних затрат також і оплату праці робітників та посередників.

Таким чином, на продукти виробництва заявляють право і підприємець, і капіталіст, і робітник, і посередник; але права їх не рівні: відносини в нашому суспільстві склалися так, що під-

² Carles Gide. «La cooperation». – Paris, 1922; 22.

приємець, капіталіст, а часом навіть і посередник являються повними господарями продукту, його власниками й займають на ринку пануюче становище, передаючи продукт споживачеві за таку ціну, що покриває всі їхні претензії. Робітник же, не маючи ніяких прав на продукт своєї праці, повинен задовольнятися такою оплатою своєї праці, яка відповідає умовам ринку праці і не залежить від ціни, за яку продукт продано на ринку товарів, в залежності від умов, які склались на ринку товарів, а тому що на ринку праці пропозиція робочих рук буває, звичайно, вища, ніж попит на них, то й відносини на ринку праці складаються, звичайно, не на користь робітника. Отже, як висловлюється проф. Валенті, капіталіст і власник природного елементу (землі) одержують з обміну винагороду, що перевищує їхні витрати, а робітник – винагороду, нижчу його витрат³.

У подібне становище попадає також і дрібний підприємець (селянин, ремісник), що через недостачу капіталу або через незначний розмір свого підприємства не може виступити продавцем своїх виробів у відповідний час і у відповідному місці, а тому буває змушений продавати їх посередникові; тоді на ринку виступає як продавець, як власник продукту, не продуцент (промисловець – прим. упор.) – підприємець, що його виробив, а посередник, все підприємство якого полягає лише в тім, що, маючи в своєму розпорядженні відповідну кількість капіталу, він стає межи продуцентом та споживачем і, затративши порівнюючи незначну кількість праці, одержує винагороду вищу, ніж той, хто цей продукт виробив.

3. Зиск, лихварство, визиск. Уже було сказано, що ціна продукту, по якій дістає його споживач, містить у собі всі затрати на його вироблення й транспорт з додатком ще якогось лишку, який зветься *зиском*. Затрати – це вартість сировини, амортизація машин і оплата праці. Зиск – це щось нове, не витрачене підприємцем, але отримане ним у ціні продукту, відповідно до обставин і умов, які склалися на ринку. Зиск іде на користь підприємця, хоч би він не додав ніскільки власної

³ Проф. В. Тотоміянц. Теорія кооперації. – Прага, 1922. – Ст. 7.

праці до виготовлення продукту; хоч би він оперував не своїми, а чужими капіталами; лише в останньому разі частину зиску він мусить віддавати капіталістові, що позичив йому капітал для організації й ведення підприємства.

Зготовлений продукт попадає до споживача рідко коли безпосередньо від продуцента (виробника – прим. авт.): звичайно ж, він мусить пройти через руки одного або й кількох посередників, і тоді кожний з цих посередників також одержує більший або менший зиск, часом такий великий, що година праці посередника приносить йому більший дохід, ніж цілий день праці кількох сотень робітників. Отже, було б великою помилкою думати, що зиск, одержаний капіталістом, підприємцем чи посередником, є винагорода за їхню працю, бо тоді занадто вже нерівною була б винагорода праці цих осіб; занадто вона не відповідала б укладеній кожним з них праці, тим більше, що інколи цей зиск дістається тій чи іншій особі зовсім без усякої праці, як не рахувати за працю одрізування купонів од акцій, одержання грошей тощо. Слід до того нагадати, що посередник часом одержує зиск, проводячи операції зовсім непотрібні, а то навіть шкідливі для суспільства (спекуляція).

Робітник, не будучи власником продукту своєї праці, не може користуватися цим зиском і лише у виключних випадках допускається підприємцем до участі в зиску, і то в незначній його частині.

Зиск – це стимул, це мета підприємства, не громадська доцільність, не потреби суспільства керують підприємцем у його діяльності, а лише надія одержати зиск. Без зиску для підприємця нема рації й вести підприємство.

Речі утворює праця робітника для споживача, проте при утворенні речей інтереси робітника, як і інтереси споживача, найменше беруться на увагу.

Коли б підприємство було організовано в інтересах робітників або споживачів, то зиск не повинен був би мати зовсім місця: або оплата праці робітникам була б підвищена до такої міри, що збільшення видатків на виробництво з'їло б весь зиск, або споживач одержував би продукти по ціні дешевшій, яка

тільки містила б у собі витрати на вироблення і доставку продукта. Таким чином, зиск, що дістається капіталістові, підприємцеві чи посередникові, є ніщо інше, як недоплата робітникові, або переплата з боку споживача, або, як прийнято казати, робітник і споживач визискується підприємцем, капіталістом та посередником. Тому, що більш як 90 % споживачів належить до працюючих верств суспільства і кожний робітник є в той же час і споживач, а майже всі підприємці і посередники являються в той же час і капіталістами, то все суспільство можна поділити на дві нерівні частини: капіталістів, що складають менше десятої частини його, і решту – трудової маси. Перші майже не беруть участі своєю працею в виробленні необхідних для суспільства речей, а живуть з того, що, дякуючи своєму праву на капітал, визискують трудові маси і як споживачів, і як робітників, працею котрих витворені всі потрібні нам речі.

Цей зиск в окремих випадках буває такий великий, так не відповідає затраті енергії з боку капіталіста, що обурює все суспільство і навіть у деяких державах переслідується судом під назвою *лихварства*. Але, взагалі кажучи, він уявляв з себе таке звичайне явище, суспільство до нього так звикло, що воно вважається за щось нормальне, за явище, тісно зв'язане з організацією суспільства, і навіть коли дехто вважає його злом, то злом, якого не можна побороти.

... Ці відносини і утворюють усі ті протиріччя, соціальні й економічні, від яких і терпить наше суспільство, які гальмують людський поступ.

4. Корективи нерівного розподілу виробів у суспільстві.

Цілком зрозуміло, що трудові елементи, які відчують на собі визиск, не можуть задовольнитися своїм економічним становищем, яких гнітить також понижене правове становище, увесь час киплять обуренням і шукають засобів, як звільнитися од цієї системи капіталістичного визиску. Але навіть серед матеріально забезпечених верств суспільства, серед самих визискувачів немає певного спокою; і їх гнітить думка, що в нашому суспільстві діло йде не гаразд. Коли понижені верстви шукають виходу в напруженій боротьбі шляхом страйків, навіть озброєних пов-

стань, то більш свідомі або більш чутливі елементи капіталістичних верств шукають поліпшення становища шляхом корективів до нерівного розподілу виробів у суспільстві.

Проф. Валенті, викладаючи теорію кооперації,⁴ нараховує такі корективи розподілу добра: а) *добročинність* з боку тих, кому пощастило (очевидно, шляхом визиску) придбати добре матеріальне становище і які почувають потребу поділитися з незаможними частиною того зиску, який одержали вони або їхні батьки. Розуміється, й добročинність приносить певну користь суспільству, особливо тоді, коли немає нічого іншого; але позитивні наслідки її звичайно бувають дуже незначні, а разом з тим вона понижує гідність людини, а головне ослаблює здатність до ініціативної боротьби за поліпшення свого становища; б) другий коректив – *це участь робітників у прибутках підприємства* за згодою самого підприємця. Участь в прибутках могла б дійсно поліпшити становище, але ця ідея мало розповсюджена, а там, де її здійснено, найчастіше відбувається зменшення основної заробітної платні, а загальний результат залишається той самий; в) як третій коректив, велике значення мають *професійні спілки*: шляхом об'єднання робітники добувають собі міцніше становище супроти підприємця, яке дає змогу вибороти значно ліпші умови праці. Але професійні спілки, мусимо зауважити, самі по собі не можуть досягти мети, бо підприємці, об'єднавшись між собою і поліпшуючи заробітну платню та інші умови праці, знаходять засоби забезпечити зиск шляхом підвищення цін на продукти; таким чином, робітник, вигравши як найнята робоча сила, все ж таки не позбавляється визиску і підлягає йому як споживач. Слід також пам'ятати, що професійні спілки не можуть бути використані всіма, хто працює у власному підприємстві і терпить визиск з боку капіталу в дорозі товарообміну: ремісники й селяни не можуть використати професійного руху для боротьби проти визиску з боку своїх кредиторів, або скупників, або тих крамарів, що постачають їм необхідні машини та

⁴ Проф. В. Тотоміанц. Теорія кооперації. – Прага. 1921. – Ст. 7.

сировину; г) четвертим корективом Валенті вважає такі установи, як **товариства взаємної допомоги** та пенсійні каси, або взаємного забезпечення (асекурація майна, життя, доходів); г) Валенті проминув згадати ще корективи, які вносяться ще державою чи то у формі **законів проти лихварства**, що стремлять обмежити зиск підприємця; чи то у формі **поступово-подхідного оподаткування**, яке одбирає у підприємця більшу або меншу частину його зиску і повертає його на загальнокорисні цілі.

Таким же корективом неправильного розподілу в суспільстві проф. Валенті вважає і кооперацію. Але, на нашу думку, це було б недоціненням кооперативного руху. Кооперативний рух ставить собі більші завдання: він не тільки намагається все більше і більше одібрати у підприємця; часом він має тенденцію зовсім позбавити підприємця можливості одержувати який би то не було зиск. З цього боку кооперація більше наближається до спроб організувати господарство на нових підставах, так, щоб воно не мало на меті одержання зиску, так, щоб над виробленням продуктів працювали всі, і щоб при розподілі виробів ніхто нікого не визискував.

Контрольні запитання до лекції першої

1. Які Ви знаєте об'єднання? Назвіть декілька.
2. Які Ви знаєте випадки, коли об'єднання принесло людям користь?
3. Чи існують об'єднання у звірів, у комах? Дайте приклади.
4. Яка різниця у значенні слів: співіснування, співжиття, співділення, співробітництво, взаємопоміч, спільне господарювання?
5. Які суперечності і недоречності, взагалі які хиби помітили Ви в сучаснім господарському житті?
6. Кому належить керуюча роль у сучасному господарському житті?
7. Звідки походить визиск у сучасному суспільстві?

Лекція друга

II. ЕКОНОМІЧНІ ПІДСТАВИ КООПЕРАЦІЇ (продовження)

5. Спроби організувати господарство без визиску. Таки-ми спробами особливо багата перша половина XIX століття, особливо треба відзначити працю в цьому напрямку великого утопіста Роберта Оуена.

Вже на фабриці в Нью-Ланарку він зумів без шкоди для комерційного успіху досягти значного поліпшення як матеріального, так морального стану робітників, що працювали у нього. Він збільшив заробітну платню робітникам, скоротив робочий день з 17 до 10 годин, заборонив вживати працю дітей до 10 літ. Він завів безплатне навчання, безплатні розваги, забезпечив дешеве харчування і гарні помешкання для робітників та їх родин.

... Багато сил і часу Оуен віддав пропаганді общин, які б мали метою організації виробництва і громадського життя – без визиску. Нарешті він купив в Америці за 60 000 фунт. стерл. маєток одної релігійної секти коло 6 000 гектарів (20 000 акр.), зо всіма будинками і з деякими заводами. На його заклик відгукнулося біля 900 чоловік, які з його допомогою і заснували общину «Нью-гармоні».

... Згідно з статутом всі учасники общини, як члени одної сім'ї, користувалися однаковими правами, однаковою повагою; всі одержували по можливості однакову їжу, одягу, помешкання і виховання. Кожний повинен був віддавати свою працю на користь общини. Таким чином, община була заснована на підставі повного комунізму.

Життя в «Нью-гармоні» малювалося її учасниками в дуже привабливих фарбах; хоч відрізнялося воно простотою і доводилося виконувати багато тяжкої фізичної праці, зате товариські відносини серед членів, щотижневі концерти, товариські бесіди, захоплюючі балачки залишилися на довгі роки в пам'яті учасників, як світле явище.

Проіснувавши лише декілька років, община все ж таки розпалася через неможливість для неї виробити кількість продуктів,

яка б вистачала для утримання її членів. Але довго ще серед населення того міста залишалися добрі спогади й традиції. Місто й досі пишається своєю публічною книгозбірнею, а на протязі цілого покоління воно було поважним науковим і виховуючим центром західної частини Північно-Американських Сполучених Держав.

... В Ірландії землевласник Ванделер у 1830 році передав свій маєток у 618 акрів з усіма будинками та реманентом у користування своїм робітникам, які вже працювали там раніше. Всі робітники організували общину (під доглядом самого Ванделера) і кожний одержував звичайну заробітну платню, а потім ще мав долю в чистому зиску цієї артілі. В господарському відношенні справа общини йшла з повним успіхом, але в 1838 році община мусила припинити своє існування лише тому, що маєток був проданий за борги Ванделера, а робітники не мали в своєму розпорядженні досить капіталу, щоб його купити.

В Америці виник цілий ряд общин, дякуючи пропаганді ідей Фур'є. Особливо багато для цього працював Брісбейн. Він хотів зробити привабливою грубу, принижуючу працю, що гнітить людину своїм прозаїчним притуплюючим впливом; підняти працю, зробити її такою, щоб вона викликала захоплення й пошану, це значило, на його думку, зробити найбільшу революцію. За допомогою Горація Грілі, одного з найталановитіших журналістів Америки, видавця там найбільше розповсюдженого часопису, він викликав цілий рух: по всій країні почали засновуватися гуртки фур'єристів, писалися статті, читалися лекції, збиралися з'їзди.

... Сам Фур'є вважав найбільш доцільним організацію так званої фаланги, при числі учасників в 400 родин і при капіталі 1 000 000 франків.

За п'ять років в різних кутках Америки виникло не менше 30 общин; але з них тільки 11 прожили більше двох років. Число членів у цих общинах було від одної до двох сотень. Брукська ферма і Вісконсінська фаланга проіснували шість років, а Північно-Американська – навіть дванадцять років.

У цих общинах усі одержували платню за працю; в деяких платня була для всіх однакова, в інших праця оплачувалася тим вище, чим менше вона була приємною; праця вибиралася кожним по можливості, відповідно до його нахилу та смаку і, по можливості, повинна була бути різноманітною. Діти до 10 літ й старі після 70 літ звільнялися від праці й утримувалися на загальний рахунок.

Найліпше була організована північна фаланга (112 членів). Кожний тут працював, скільки хотів, а заробітна плата була встановлена по годинах праці. В кінці року чистий зиск ділився між учасниками, при чому на капітал видавалося біля 5 % внесеного паю, решта поділялася відповідно до витраченої праці. Життя в общині коштувало дешево; обіди було організовано спільні, але щомісяця робився розрахунок. Члени общини жили в так званому соціальному палаці, в просторих, світлих, гарно прибраних кімнатах; кругом палацу були квітники, сади, парк, алеї, недалеко протікала річка; по берегах її були зроблені алеї. Окрім сільського господарства й садівництва доход общині давав також водяний млин. Діла общини йшли дуже добре, але все ж таки, коли млин згорів, то общину було ліквідовано, хоч Грілі й пропонував позику на відбудову. На місці общини залишилося село з бувших членів, і коли пізніше доводилося з ними балакати, то вони вважали найщасливішим у житті той час, який вони провели в общині.

...Слід згадати ще общину, засновану теж в Америці вихідцями з Франції, які під впливом комуністичної пропаганди Кабе виїхали 1847 року в штат Айова, де заснували общину, яка звалася «Ікарія» і користувалася значним матеріальним успіхом. Не дивлячись на розкол, який їй довелося пережити, ще в 1876 році вона складалася з 75 членів і мала коло мільйона франків майна. Ось описують цю общину: дюжина утульних хат, поставлених по квадрату; посередині великий будинок з кухнею та спільною їдальнею, яка також вживається для зборів, розваг та театральних вистав; недалеко пекарня та пральня. Дзвін скликає на обід, всі сідають за круглими столиками, весело обідають; над дверима написано: «Рівність», на протилежній стороні «Свобода».

Їжа здорова, але цілком проста. Увечері більшість знову збирається там же; балакають, співають, грають на різних музичних інструментах, говорять промови – повні ентузіазму до соціалізму.

... В 1877 році ця колонія розпалася через незгоди по принциповому питанню про приватну власність; частина цієї общини, яка стала на ґрунті допустимості приватної власності в общині, заснувала нову «Ікарію»; в 1884 році вона мала 34 члени, які користувалися певним добробутом, але повернулися на звичайних американських фермерів. Друга частина переселилася в Каліфорнію. В 1884 році в ній було 52 члени, а майна – на 60 000 доларів.

Цей приклад показує найліпше, що в межах невеличкої общини вигоди соціалістичної організації праці і споживання не такі то вже великі, як то уявляли собі давні соціалісти – утопісти. В такій общині неможливі ні значний поділ праці, ні введення великих машин, ні велике виробництва.

Вона не може готувати сама всі необхідні для її членів речі; отже, вона не може відмежуватись від світу, мусить на вільному ринку закуповувати багато різного краму і через те підпадати капіталістичному визиску. Всі хиби капіталістичного суспільства одбиваються на ній так само шкідливо, як і на приватному підприємстві. Уникнути цього така община могла б лише в тім разі, коли б у союзі з іншими соціалістичними общинами вона могла утворити організацію в розмірах сучасної держави.

... Досвід цих общин допомагає нам у двох відношеннях: з одного боку, він вказує шлях організації підприємства на принципах рівноправства і об'єднання; з другого боку, він перестерігає нас од захоплення ідеєю поспішного переведення в життя таких організацій; він показує нам на необхідність упертої організаційної роботи, яка повинна провадитись послідовно, увесь час поширюючись притягненням нових елементів, а разом з тим поглиблюючись, себто поставивши спочатку невеликі завдання, а потім розвиваючи їх відповідно до матеріального і інтелектуального розвитку організації. Складні організації не можна заводити зразу, до них треба готуватися поволі і поволі переводити їх у життя; інакше справі загрожує банкрутство.

Дуже часто протест проти визиску виникає на релігійному ґрунті і люди з чулою совістю, для яких релігія не є чимось окремим від життя, не можуть миритися з тим, щоб частина суспільства, і то незначна частина, вела розкішне життя за рахунок праці решти суспільства, а працюючі елементи через визиск лишалися напівголодними і неосвіченими. Це спонукає їх робити спроби утворення громадського життя на нових підставах, на підставах рівної для всіх праці, рівного матеріального забезпечення, рівних прав у користуванні здобутками культури. Такі приблизно ідеї привели до організації цілого ряду релігійних братств.

Видатний приклад комуністичної організації на релігійному ґрунті уявляє з себе американська община Амана, що виникла ще з початку XVIII ст. у Німеччині. Щоб дати заробіток тим своїм членам, котрі через переслідування з боку адміністрації мусили покинути рідні місця, братство заарендувало шматок землі, а також організувало кілька ткацьких майстерень. У 1842 році коло 1 000 членів братства виселилося в Америку, де купили великий шматок землі й організували господарство на комуністичних основах. Число членів цього братства поволи зросло: в 1871 році в братстві було 1466 чоловік; ... у 1901 році – 1767.

... Подібні релігійні братства з комуністичним ладом життя були поширені в Австрії під назвою Моравських або Гутеровських братств перехрещенців; кожне братство складало комуністичну общину в кількості чоловік, а загальна кількість братчиків доходила до 60 тисяч. Общини мали промислові підприємства, а їх вироби славились по всій Німеччині. Так, ці братства існували літ 150, а в половині XVIII віку перехрещенці були вигнані з Морави й поселилися в Валахії, а потім на Чернігівщині, в Таврії та Катеринославщині. У 1874 році, не бажаючи нести військової повинності, гутеровці виселилися в Америку. В 1908 році в штаті Південна Дакота було 12 гутеровських общин з 1 300 чл.

Цікаво зауважити, що коли вони жили в умовах російського режиму, то мусили одмовитись од комунізму; але як тільки приїхали в Америку, то зараз же оснували господарство на

комуністичних принципах; усі сім'ї гутеровців живуть у спільних будинках і все необхідне для споживання у них спільне. Діти з 2 1/2 років поступають у малу школу, щось подібне до дитячого саду, а в 6 літ переходять до великої школи. Управляють общиною виборні старшини. Хто хоче вступити в общину, мусить передати їй все майно, яке навіть при виході з общини назад не повертається. Життя в общині має багато рис аскетичних: не дозволяється курити, не допускається ніяких розваг, навіть танців.

Подібне до цих братств існувало у нас в Україні на Чернігівщині. Землевласник Неплюєв одкрив у своєму маєтку дві сільськогосподарські школи – одну для хлопців, а другу – для дівчат, він сам чимало поклав праці на моральне й релігійне виховання учнів, а потім, коли вони вже стали дорослими, передав їм свій маєток у користування, а потім й у власність. У цій общині господарство до останніх часів (1917 рік) велось спільно, спільно ж було організоване й споживання і виховання дітей. На кошти общини утримувалась церква, лікарня і обидві школи, при чому ними могли користуватися і всі сусіди, не члени общини.

На Кавказі більш 25 літ існувала відома толстовська колонія «Криниця» також з комуністичним устроєм життя.

Існування всіх цих братств пояснюється головними чином сильним релігійним почуттям. Але матеріальний успіх вказує нам на економічну доцільність і життєздатність подібних організацій. Завдяки малим розмірам і відокремленості від життя, вони, розуміється, не можуть внести великих змін в соціально-економічний лад сучасного суспільства. Але вже саме існування їх говорить про те, що сучасне суспільство організоване не цілком добре, що устрій його життя потребує змін; і коли не завжди можна знайти відповідні умови для такої радикальної реорганізації, то все ж таки приклад цих релігійних братств так само, як і комуністичних та соціалістичних общин, спонукає шукати нових способів організації народного господарства навіть тоді, коли ні релігійне ні ідейне захоплення не утворило сприяючого ґрунту.

Так виріс і кооперативний рух, як реакція проти соціальних умов, що існують в нашому суспільстві, проти визиску капіталістами нижчих, працюючих верств людства. Соціалістичні ідеї Фур'є і християнське вчення також не лишилися без впливу на зародження й пропаганду кооперативних ідей. Перші кооперативи ставили навіть своїм завданням збирання коштів для того, щоби організувати общину на зразок оуєнівської.

6. Основна риса кооперативного руху. Виступаючи проти визиску, кооперація підходить до людини одначе не з боку морально-релігійних інтересів, а з боку господарської вигоди. Цим принципово відрізняється кооперація від соціалістичних та релігійних общин, але в цьому ж і сила кооперативного руху. Кооперація не шукає людей з виключною індивідуальністю, і вона задовольняється людиною такою, як вона є ; вона не каже їй забути свої власні інтереси, а навпаки, во ім'я цих інтересів вона кличе до об'єднання, до організації спільного господарства, до спільної праці організованої на громадських принципах. Кооперація сподівається досягти усунення визиску не шляхом морального переродження визискувачів, а шляхом об'єднання тих, хто терпить од визиску. Разом з тим, вона не вириває людини з сучасних умов життя і не відокремлює її од решти суспільства; вона намагається в існуючих умовах, в існуючому оточенні організувати господарство на таких підставах, щоб не було визиску.

Ця відсутність яких-будь ілюзій, це тверезе відношення до існуючих в суспільстві умов, це стремління використати реальні обставини і стосунки, – є основна прикмета кооперації, яка одріжняє її від різного роду утопічних теорій та дає життєздатність кооперативному рухові.

ІІІ. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КООПЕРАЦІЯ»

1. Завдання кооперації. Ми бачили вже, що кооперація не ставить своїм завданням перебудувати сучасний лад у суспільстві, замінити його новим: вона не одмежується також од сучасного життя: вона лише, так мовити, доповнює його. Наприклад, вона не ставить своїм завданням замінити грошову систе-

му розплати якоюсь іншою, вона не заміняє системи заробітної платні системою рівного розподілу виробів, як то ми бачили в комуністичних общинах. Зате вона намагається, за виразом проф. Мар'яні, збільшити долю своїх членів в суспільному розподілі⁵. Стоячи на принципі рівноправства в економічному житті, вона намагається організувати продукцію й обмін так, щоб кожен одержував винагороду відповідно до тих затрат матеріалів і робочої сили, які він зробив, а це значить, що кооперація стремить усунути зиск на капітал, якого б походження не був той зиск: чи то буде земельна рента, чи відсоток на грошовий капітал, чи надмірно висока оплата ініціативи підприємця.

Одначе, стоячи на ґрунті реальних відносин у нашому суспільстві, розуміючи все значення капіталу як засобів виробництва, не бачачи себе в силах організувати виробництво без співробітництва з капіталістичними підприємствами, – кооперація не стремить до раптового знищення зиску на капітал; вона мириться з ним, як з необхідним злом, і лише ставить своїм ближчим завданням планомірну боротьбу з ним, послідовне знищення його аж до нуля. Це завдання зазначено восьмим Міжнародним кооперативним конгресом у Гамбурзі 1910 р. у слідуючій резолюції: «Кооперація, що у всіх культурних країнах з року на рік набуває все більшого значення, – є соціальний рух, який через утворення господарських об'єднань на принципі самодопомоги їх членів, має на меті захист інтересів праці в народному господарстві. Відповідно до того всі справжні кооперативи мають тенденцію вплинути на розподіл народних прибутків в інтересах працюючих класів, себто збільшити прибутки, що походять з праці, або її закупочну силу, а зате зменшити прибутки нетрудові, що походять виключно з власності на засоби продукції та з обміну (зиск підприємця, відсоток і ренту)» («Protokol Verhandlungen des achten Kongresses des Internationalen genossenschaftsbundes im Hamburg». 1916, 227).

2. Монопольне становище підприємця. Ми вже бачили, що капіталіст, чи буде він тільки підприємцем, чи буде він влас-

⁵ Проф. В. Тотоміянц. Теорія кооперації. – Прага, 1921. – Ст. 42.

ником капіталу або земельного елементу, – живе з доходів, які утворюються шляхом визиску робочої сили; і кооперація має намір поборювати це явище в суспільстві. Зиск одержується при товарообміні, при продажу речей, утворених людською працею або принаймні пристосованих нею до вжитку. Підприємець, що, вложивши капітал, свій або чужий, утворив підприємство, виступає на ринку, як власник виробів, – він і одержує зиск. Чим більше буде зложено капіталу, чим більше дякуючи тому організоване підприємство, чим більше притягнено робочих рук, тим більше виробів знаходиться в розпорядженні підприємця і тим більше зиску може він одержати од їх продажу.

Але дуже часто різні обставини утворюють на ринку такі відносини, при котрих зиск може підвищуватись або знижуватись незалежно від вложеного капіталу й праці. Недостача товарів на ринку, викликана ослабленим виробництвом або ослабленим транспортом (напр., під час війни), дають можливість власникові товару підняти на нього ціну і тим збільшити свій зиск. Взагалі ціни на ринку нормуються конкуренцією між продавцями, і кожний раз, коли обставини впливають на ослаблення конкуренції, утворюється вигідне для підприємця становище, котре більш або менш подібне до становища монополіста, який зовсім не відчуває конкуренції або відчуває її лише в слабій мірі.

До цих природних обставин, утворених соціальними відносинами, незалежно від волі підприємця, треба ще додати можливість для підприємця по своїй добрій волі утворювати для себе становище монопольне: усунення зайвого конкурента шляхом його знищення чи шляхом угоди з ним утворює для підприємця можливість підвищувати ціни на товари. Трести і синдикати, як наслідок угоди цілого ряду підприємств, утворює таке становище, яке існує і при монополії. Інколи ж держава в тих чи інших цілях навіть законом утворює різного роду монополії, які завжди підприємцям удасться використати в цілях збільшення свого зиску.

Але і там, де не встановлено ніякої монополії, де немає ніякого формального об'єднання підприємців, лише завдяки єдності їх інтересів встановлюються ціни на ринку наче по змові,

тим більше, що обмеженість запасів сировини, звичайно, утворює на ринку становище, більш вигідне для підприємця, ніж для споживача.

Цілий ряд теоретиків кооперації прямо вказують на недостачу конкуренції, на монопольне становище підприємця як на головне джерело зиску. Практика кооперативна на кожному кроці показує наочно, що появлення кожного нового кооперативу – це є появлення конкурента, і то дуже небезпечного, для того чи іншого підприємця.

3. Кооператив як конкурент. Граючи роль конкурента, кооператив впливає на ціни краму в інтересах покупців або на оплату праці в інтересах працюючих мас. І в тім, і в другім випадку досягається мета кооперації: поліпшення добробуту нижчих верств суспільства. Коли утворюється кооператив для спільної закупки речей, необхідних для споживання або для господарства, – то, незалежно навіть од бажання членів кооперативу, він уже утворює конкуренцію всім тим, хто торгував цими речами, і тим, хто їх продукував; цілий ряд торговельних оборотів з рук приватного підприємства переходить тоді в кооператив, і весь той зиск, який раніше од тих оборотів йшов в розпорядження підприємця, йде в розпорядження кооперативу, себто його членів.

Найчастіше утворення кооперативного підприємства як нового конкурента, та ще такого, з яким не можна дійти до згоди, впливає на пониження цін на торгу на всі ті речі, які кооператив постачає своїм членам. Таким чином, кооперативи коли не зовсім звільняють від визиску своїх членів, то в усякім разі ослаблюють його, збільшують їх долю в суспільному розподілі. Подамо кілька прикладів.

Кредитні товариства, постачаючи своїм членам необхідний для їхнього господарства кредит, дають їм можливість уникнути визиску з боку лихваря, що давав їм у позику потрібний капітал на занадто тяжких умовах, а самого лихваря примушують задовольнитися значно нижчим відсотком. Організатори кредитових товариств на селах можуть розказати, як до заснування кооперативу селяни платили по 30–50 % на рік (копійку щотижня) або

мусли замість оплати %% працювати безплатно на кредитора; по заснуванню ж кооперативу не тільки за позичені в кооперативі гроші платили 10 %, а навіть і позичка у приватних осіб уже могла бути зроблена під 12, найбільше – 18 %.

Коли засновується молочарська артіль, то селяни вже не мусять оддавати своє молоко скупникові, який використовував віддаленість села від місця збуту молока і, скуповуючи молоко за низьку ціну, збував те молоко з великим для себе зиском. Артіль, об'єднуючи молочарів, дає можливість їм одержати цей зиск у свою користь і тим збільшити свій заробіток, оплату своєї праці.

Так само кожний кооператив, який організовує збут речей, вироблених господарствами його членів, сприяє збільшенню їх заробітків, перебираючи на себе функції скупника, передаючи членам той зиск, який раніш доставався на долю скупника, а самого скупника примушує або зовсім припинити свою діяльність, або, принаймні, підняти ціни, які він платить, скуповуючи вироби. Таким чином, усі кооперативи, що організують збут виробів своїх членів, подібно кооперативам, що закупають для своїх членів ті чи інші речі, шляхом конкуренції знищують монопольне становище приватних підприємців і зменшують той зиск, який вони мали од своїх підприємств.

Різного роду кооперативи в першу чергу утворюють конкуренцію різного роду посередникам; але як тільки кооператив, не задовольняючись торговельними операціями, утворює власне продукційне підприємство, то тим самим він уже робить конкуренцію приватним продукційним підприємствам і робить їхнє становище не таким вигідним, яким воно було раніше до заснування підприємства кооперативного, одбираючи у них частину оборотів, примушуючи їх понизити ціни на свої вироби...

Контрольні запитання до лекції другої

1. У чім полягає головна причина неуспіху Р. Оуена при організації «Нью-гармоні»?
2. Чим одрізнялися соціалістичні (фур'єристівські), общини від комуністичних (оуєнівських) общин?

3. Чому вчить нас неуспіх соціалістичних та комуністичних общин?

4. Чим пояснюється довготривалість релігійних общин?

5. В чім виявляється монопольне становище фабрикантів та купців? Подайте кілька прикладів.

6. З ким конкурує кредитовий кооператив, молочарське товариство?

Лекція третя

III. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КООПЕРАЦІЯ» (продовження)

4. **Основні ознаки кооперативу.** Ми бачили, кооперація уявляє з себе один із засобів поліпшити добробут нижчих верств суспільства через звільнення їх од визиску з боку верстви капіталістів. На підставі того, що було вище сказано, можна визначити кооперацію як *спільну діяльність певної групи людей, що має завданням поліпшити їхній матеріальний і духовий добробут шляхом організації кооперативів*. Але тоді необхідно дати точне визначення слову **кооператив**. Майже кожен теоретик кооперації дає своє більш або менш влучне визначення цього поняття. Проте, щоб дати точне наукове визначення цього явища в суспільстві, ми повинні раніше встановити ті основні ознаки, які характеризують кооператив, одрізняючи його од інших соціальних явищ.

а). Насамперед, кооператив є **об'єднання**. Тільки шляхом об'єднання може боротися працюючий люд проти визиску. Кожен зокрема робітник цілком безсилий проти капіталіста. Підприємець, забезпечений матеріально, завжди може виждати, поки робітник погодиться на поставлені йому умови; правда, він тим часом не буде одержувати ніякого зиску, але це він надолужить потім. Робітник же ждати не може: у нього не має запасів, його сім'я голодує, і він мусить погодитися на невідгідні умови, тим більше, що в противному разі на його місце стане інший.

В умовах нашого суспільства майже завжди пропозиція робочих рук більша, ніж попит на них. Тому становище підприємця капіталіста завжди вигідніше, ніж становище робітника, і тільки організація дає останньому силу, дає йому зброю до боротьби. Подібне становище також і селянина, і ремісника, що входять у стосунки з капіталістом, продаючи йому продукти своєї праці або закупаючи у нього сировину чи яке-небудь приладдя, потрібні для їх праці; і в тому, і в другому випадку капіталіст займає більш вигідне становище, ніж вони, і визискує їх, і тільки об'єднання дає їм змогу боротися проти цього визиску.

Так само, тільки шляхом об'єднання, а не кожен зокрема можуть захистити свої інтереси споживачі, себто в першу чергу знову ж таки ті самі селяни, ремісники й робітники, всі, хто належить до нижчих клас (класів – прим. упор.) суспільства. Ця необхідність об'єднання працюючих особливо ясно стала за останні часи, коли утворилися могутні об'єднання підприємців – трести, синдикати, що намагаються захопити керування всім економічним життям, що, ослаблюючи конкуренцію, досягають монопольного становища на ринку.

б). Але не всяке об'єднання можна назвати кооперативом: кооператив од інших об'єднань одрізняється насамперед персональним принципом; кооператив – це *об'єднання людей*, осіб, а не капіталів.

До кооперативу приймаються члени незалежно від їх матеріального становища; коли часом од члена кооперативу вимагається якийсь внесок, то внесок невеликий, який би був по силах кожному.

Коли ж виявляється, що встановлений внесок для когось непосильний, то допускається розстрочка його виплати. Коли хто може бути неприйнятий в члени кооперативу; то у всякому разі не через свою неможливість, а хіба лише через свої моральні прикмети.

Зовсім інакше справа стоїть в об'єднаннях капіталістичних: про члена акціонерної компанії, про його моральні якості товариство не розпитує; хто завгодно може бути членом акційного товариства, лише мусить неодмінно внести відповідний капітал і

навіть не завжди акції будуть іменні, і часто товариство зовсім не знає, хто його члени. Це об'єднання не людей, а капіталів; людина ж бере участь у товаристві лише для того, щоб захищати інтереси свого капіталу.

Чим більше членів у кооперативі, тим він сильніший, тим ширше розвиваються його операції, навіть і при незначних капіталах; навпаки, в капіталістичних об'єднаннях справи йдуть однаково, чи вони мають пайщиками кілька душ чи кілька тисяч, аби було внесено потрібний капітал; навіть коли членів багато, то в капіталістичному об'єднанні це створює зайві організаційні труднощі.

Розуміється, це не означає, що кооперативи не потребують зовсім ніякого капіталу або що вони можуть задовольнитися незначними капіталами, але в кооперативах капітал грає лише другорядну роль. Так, напр., споживче товариство базує свою діяльність не на паях, внесених членами, а на закупці краму, яку роблять члени в кооперативній крамниці, а також на колективному контролі членів над якістю і цінами ринку. Капітал же тут грає роль лише службову, хоч би й досяг великих розмірів.

Таким чином, особа сама по собі, а не як власник паю стоїть у кооперативі на передньому плані, на неї орієнтується вся політика кооперативу.

в). З якою ж метою об'єднуються люди в кооперативі? Не для наукової праці, не для культурно-просвітньої діяльності, а також не для піднесення культурного рівня цілої людності даної країни, а для **поліпшення добробуту**, для ліпшого задоволення своїх матеріальних і духовних потреб. Отже, кооператив належить до організацій економічного характеру.

г). До того кооператив має поліпшити добробут своїх членів; це не яке-небудь філантропічне товариство, що засновується для допомоги другим; ні, мета його егоїстична: допомагати *своїм* членам. Це не означає, що кооператив гірше або краще від установ добродійних, це є лише його ознака, якою він одрізняється од них. Це не означає також, що кооператив не приносить ніякої користі людям стороннім, не членам кооперативу. Дуже часто кооператив, незалежно від свого завдання і бажання його чле-

нів, приносить користь цілому ряду осіб, які і не думають ставати його членами. Так, напр., кредитове товариство, притягаючи капітали і роздаючи їх своїм членам, за невисокий відсоток може впливати на пониження кредитового відсотка в цілій окрузі; товариство по збуту виробів своїх членів утворює конкуренцію скупнику, примушує його платити дорожче, від чого виграють і не члени товариства і т. д.

г). Як об'єднання, що мають завданням задоволення приватних потреб своїх членів, кооперативи уявляють з себе приватно-правові організації. В основу їх положено довірне начало, а не примусове, як то буває в різного роду публічно-правових установах, страхових, шкільних асоціаціях, у громадських і державних об'єднаннях, де мається на увазі загальна користь, загальні інтереси цілої громади, де окрема особа мусить зайняти те чи інше становище з примусу, незалежно від своїх приватних інтересів. У кооперативі немає жадної балачки про примус: кожен добровільно вступає в нього і так само добровільно може там залишитись чи вийти, керуючись своєю вигодою. Отже, кооператив є *вільне об'єднання*, збудоване на вигоді кожного члена.

д). З персонального характеру кооперативу логічно випливає *рівноправність* його членів. Коли в об'єднаннях капіталістичного характеру головну роль грає капітал, то не дивно, що там більше прав має той, хто вніс більше капіталу; в кооперативі капітал грає другорядну роль, а на перший план ставиться особа, її потреби, її інтереси; отже, розмір внесеного капіталу в кооперативі не повинен впливати на права члена: всі члени мають однакові права, і в управлінні кооперативу, і в користуванні тими вигодами, які він дає своїм членам. Так само, права члена не залежать ні од його походження, ні од соціального становища. Це цілком зрозуміло, коли взяти на увагу те, що сама ідея кооперації поширюється серед нижчих верств суспільства, як протест, як боротьба проти соціального нерівенства.

Цей принцип рівноправства настільки послідовно переводиться в життя, є настільки характерною ознакою кооперативу, що навіть нові члени, які не брали участі в організації даного кооперативу, вступили пізніше до нього, коли він досяг уже

блискучого розвитку, придбав значні капітали – користуються в ньому такими ж правами, як і ті, хто вклав ініціативу й енергію при його заснуванні, хто, можливо поніс матеріальні втрати під час невдач організаційного періоду, хто за свою працю, можливо, зустрічав лише насмішки з боку тих самих людей, що тепер прийшли в кооператив і використовують наслідки їх праці, як цілком справедливо зауважує проф. Ш. Жід.

Слово рівноправність треба розуміти якнайширше, себто члени кооперативу мають у ньому не тільки рівні права, але також рівні обов'язки і несуть за нього однакову відповідальність. Правда, в деяких кооперативах (кредитних) відповідальність членів по справах кооперативу – не рівна, але в усякім разі вона визначається на підставі однакових норм. Наприклад, коли в кооперативі відповідальність необмежена, то всі члени його відповідають всім своїм майном, так, що у кого майна більше, той бере на себе і більшу відповідальність...

е). Далі. Важливою ознакою кооперативу слід вважати принцип *самодопомоги*. Об'єднані в кооперативі особи намагаються поліпшити свій добробут, не покладаючись на чийсь допомогу. Цілий ряд інституцій вже при своєму заснуванні передбачає широку підтримку з боку окремих осіб, громадських інституцій або держави. Без такої підтримки деякі з них не змогли б навіть розпочати своєї діяльності. Сила кооперативу – в самодіяльності; через те кооператив не потребує од когось допомоги.

... Ні один справжній кооператив не дивиться на державну допомогу як на щось необхідне для свого розвитку: коли він має на увазі підвищити добробут своїх членів, задовольнити їхні потреби, то сподівається зробити це тільки своїми силами. ... Допомогу з боку держави в формі кредиту, а також і відмовлення від неї слід вважати за явище випадкове, яке не може служити ознакою кооперативу.

Кооператив не тільки дає своїм членам певні вигоди; він вимагає від них праці, ініціативи, а також і матеріальних жертв, хоч би й тимчасових: уже сам пай є жертва; хоч і посильна; треба пам'ятати, що в кооперативі шукають порятунку якраз незаможні люди, для яких і незначна сума має велике значення,

тим більше, що кооператив з початку свого існування не завжди може дати великі вигоди; а пізніше, хоч ці вигоди й збільшуються, та, дякуючи звичці, менше ціняться. Зате ці жертви збільшують персональну зацікавленість членів справами кооперативу.

е). Спільні потреби задовольняються і спільними засобами. І хоч кооператив має на увазі задоволення індивідуальних потреб своїх учасників, але тому, що він об'єднує людей з однаковими інтересами, то ці потреби й задовольняються спільно, а засобом для того служить *підприємство*, яке ведеться на спільний рахунок усіх учасників. Це спільне підприємство, яке б воно не було незначне, служить дуже важливим проявленням кооперативної діяльності, більше того, всяке кооперативне підприємство має нахил усе більше й більше розростатися відповідно до зросту кількості членів кооператива.

... Деякі кооперативи мають по кілька підприємств, а ті підприємства часом мають по кілька закладів. Утворюючи й поширюючи своє підприємство, кооператив бере на себе функції підприємця, робить конкуренцію приватним підприємцям і навіть загрожує витиснути їх з ринку та цілком заступити їх місце.

Це підприємство ведеться на спільний рахунок всіх учасників кооперативу; воно гуртове: воно належить всім членам, всі мають право користуватися всіма його вигодами; всі також і відповідають за нього перед сторонніми особами.

ж). Роздивімся, яке призначення має кооперативне підприємство. Коли капіталіст організує підприємство, то виключно для того, щоб одержувати зиск; цей зиск іде на його користь і збільшує його долю в суспільному розподілі. Кооператив також ставить метою збільшення долі своїх членів в суспільному розподілі. Але очевидно, що кооператив утворює це підприємство не ради зиску на капітал.

Коли товариство шевців улаштовує крамницю, то не для того, щоб одержати зиск од торгівлі взуттям: завдання цієї крамниці продавати вироби членів кооперативу, щоб дати їм можливість заробити за свої чоботи більше, ніж тоді, коли вони були змушені продавати свої вироби в магазин приватного підприємця. Продаючи вироби своїх членів по ринкових цінах,

кооператив, якщо тільки справа ведеться в ньому добре, може платити шевцям за виробу дорожче, бо він віддає своїм членам поверх звичайної платні і те, що приватний підприємець одержує як зиск.

... Кооперативне підприємство може мати також завдання задовольнити потреби членів кооперативу різними речами для споживання: це може бути крамниця з колоніальним або мануфактурним крамом, або їдальня. Напр., тим самим шевцям потрібна на тільки сировина для виробництва: для задоволення своїх особистих потреб вони мусять купувати також цілий ряд речей у приватних крамницях, переплачуючи за них. Кооперативне підприємство може мати своїм завданням постачати всі ці необхідні речі дешевше, ніж підприємство приватне. Розуміється, постачаючи своїм членам їжу, одяг і т. ін. дешевше, кооператив ні скільки не збільшує їх заробітку; зате він *зменшує їхні видатки на споживання*, дає можливість за ту саму заробітну платню придбати більшу кількість необхідних речей, себто, знову збільшує долю своїх членів у суспільному розподілі.

3). Коли група капіталістів утворює спільне підприємство, то як ми вже не раз зазначали, єдиною метою його є зиск. Це — єдина вигода, яку одержують капіталісти від утвореного ними підприємства; і для кожного з них ця вигода тим більша, чим більший капітал він вніс, бо зиск від капіталістичного підприємства, поділяється між його власниками відповідно до капіталів, внесених кожним з них.

В кооперативі справа повинна ставитись зовсім інакше. Кооперативне підприємство може не мати зовсім зиску і в той же час може давати великі вигоди членам кооперативу. Ця вигода полягає в користуванні підприємством, і тим більша ця вигода, чим більше член кооперативу використовує кооперативне підприємство.

... и). Інколи, правда, засновують такі капіталістичні підприємства, які також мають своїм завданням не тільки дати зиск власникам, скільки дати їм різного роду вигоди. Наприклад: кілька землевласників заснують акційну спілку з метою утримувати цукроварню, яка б переробляла на цукор ті буряки,

що учасники товариства будуть постачати зо своїх маєтків. У таких випадках капіталістичні організації бувають настільки подібні кооперативним, що деякі економісти помилково називають їх кооперативами. Дійсно, такі організації мають майже всі ознаки кооперативу, але їм бракує одної і то дуже важної ознаки, властивій всім кооперативам.

Так, в данім випадку, землевласники засновують підприємство для збуту буряків; але чи можна назвати буряки продуктами їхньої праці? Розуміється, ні, бо ті буряки утворила праця найнятих робітників. Отже, прибуток, який одержать землевласники од продажу буряків через перероблення їх в цукор, не буде винагородою за їх працю, не буде їх трудовим заробітком, а буде зиском на вкладений ними капітал. Таким чином, влаштована землевласниками цукроварня має завданням збільшувати зиск на капітал, вкладений ними в продукцію буряків.

Зовсім інше ми бачили на прикладі кооперативів, улаштованих шевцями, чи то робітниками, що раніш працювали на якійсь шевській фабриці, чи то ремісниками, що мають своє власне невеличке підприємство: через кооператив вони збувають утворені власною працею вироби, у кооперативній майстерні вони працюють самі, через те всі вигоди, які вони одержують через кооператив, збільшують їхній трудовий заробіток. Коли ті самі шевці одержують сировину через кооператив, то знов-таки вигода полягає в тому, що здешевлення сировини має наслідком збільшення їхнього трудового заробітку...

5. Другорядні або похідні ознаки кооперативу. Дехто з теоретиків кооперації вказує ще інші ознаки, що характеризують кооператив. Але легко довести, що ці ознаки, по суті, не мають самостійного значення, а уявляють з себе лише логічний наслідок тих основних ознак, що вказано вище. Розглянемо деякі з них.

а). Прагнення усунути посередників або, принаймні, позбавити їх того становища, яке вони займають у господарському житті. Дійсно, ми вже бачили, що утворення кооперативу завжди тяжко відбивається на становищі посередників, у певній мірі воно позбавляє їх монопольного становища. Але мета й завдання кооперативу полягають не в тому, і тому не дивно, що

на практиці дуже часто кооперативи не тільки не займають ворожого становища супроти декого з посередників, а навпаки, дуже часто користуються їхніми послугами, вступаючи в постійні ділові зносини з гуртовниками і навіть комісіонерами.

Та проте, якщо кооператив утворює власне підприємство, то вже тим самим він утворює конкуренцію аналогічному приватному підприємству і не тільки позбавляє його монопольного становища, а може загрожувати навіть існуванню подібних приватних підприємств. Таким чином, відношення кооперативів до посередників логічно впливає з устремління кооперативу заснувати власне підприємство.

б). Знищення тієї частини зиску, яка походить од монопольності становища і взагалі усунення зиску. Цю ознаку особливо підкреслює проф. Шарль Жід, називаючи її одною з дванадцяти чеснот кооперації⁶.

Що кооператавам властиво устремління знищити капіталістичний зиск, це ми вже зауважили, але це знову-таки не є самостійна ознака кооператива, а виникає зі устремлінням поліпшити добробут своїх членів, шляхом заведення підприємства, яке збільшує трудовий заробіток учасників або зменшує їхні видатки на потреби споживання; адже ж зменшення видатків і збільшення заробітку досягається, як ми бачили, якраз за рахунок зменшення зиску приватних підприємців.

в). Поліпшення умов найманої праці логічно впливає зі стремління поліпшити добробут своїх членів, який базується на умовах праці.

г). Тенденція до соціальної трансформації. Основною рисою сучасного соціального ладу є індивідуальний зиск, а не задоволення потреб суспільства. Кооперація ж прямує до організації підприємств, завданням яких не є зиск, а задоволення потреб, підвищення добробуту широких мас населення. Таким чином, кооперація висовує уже нові цілі економічної діяльності, а це, розуміється, має відбитки і на соціальних відносинах. Так, кооперація приводить до зменшення зиску на капітал; дякуючи

⁶ Carles Gid. «La cooperation», 1922, page 210 et 285.

кооперативам, продукти народного господарства стають власністю не капіталістів, а організованих у кооперативи працюючих мас або споживачів. Взагалі кооперація сприяє зменшенню ролі капіталістів у народному господарстві, а натомість збільшенню ролі працюючих. Однак і тут немає нічого нового, це логічно випливає з того завдання, яке ставить собі кооператив організуючи підприємство.

6. Визначення поняття «кооператив». Приймаючи на увагу всі зазначені нами вище ознаки кооперативу, можна дати таке визначення:

Кооператив є добровільне, на принципі рівноправності і самопомогти засноване об'єднання людей з метою поліпшити свій добробут шляхом ведення на спільний рахунок підприємства, яке має збільшувати трудовий заробіток учасників або зменшувати їхні видатки на споживання відповідно до використання ними цього підприємства, а не по кількості вкладеного капіталу.

На підставі цього визначення ми можемо відрізнити кооперативи від інших організацій і робити висновки відносно ролі їх у суспільстві. Теоретики кооперації всі давали визначення більш-менш подібно до тільки що наведеного; але більшість з них упускали ту чи іншу ознаку, і через те їхні визначення мали занадто загальний характер.

Проф. Шарль Жід визначає кооператив лише як асоціацію, що в протилежність товариствам капіталістичним, дбає про задоволення потреб, а не про одержання зиску. Він не мав на увазі дати точне визначення поняття кооперативу, а хотів лише вказати на його істоту. Тут не заводяться інші ознаки кооперативу, а тому під таке визначення можна підвести цілий ряд асоціацій, як, наприклад, політичні партії, професійні союзи, які також стремлять до знищення зиску, але більш нічого спільного з кооперативами не мають.

Такі видатні теоретики, як Якоб і навіть Штаудінгер, не підкреслюють в своєму визначенні трудового принципу, на якому повинен бути збудований кооператив, через те їхнє визначення охоплює також і деякі капіталістичні товариства, члени

яких мають вигоди не відповідно до вкладеного капіталу, а відповідно до використання самого підприємства. До того ще Як обминає зовсім добровільність кооперативного об'єднання.

Найбільш влучним є визначенням проф. М. Туган-Барановського; на жаль, він називає кооператив підприємством, тоді як кооператив не є підприємство, а об'єднання, товариство, спілка, що може, бути власником одного чи декількох цілком відокремлених одно від другого підприємств; між кооперативом і кооперативним підприємством – така ж відмінність, як між капіталістом (або капіталістичним товариством) і капіталістичним підприємством.

Контрольні запитання до лекції третьої

1. Які ви знаєте ще організації економічного характеру, окрім кооперативів?
2. Назвіть дві-три організації економічного характеру, де б капітал грав головну роль?
3. Назвіть два-три об'єднання, що не переслідують господарських завдань?
4. Назвіть об'єднання, що дбає про добробут не своїх учасників, а сторонніх осіб?
5. Назвіть об'єднання примусове?
6. Назвіть об'єднання, де учасники мають нерівні права?
7. Назвіть об'єднання, що не основані на принципі самодопомоги?
8. Чому не можна рахувати кооперативами: а) товариство скаутів; б) «Просвіту»; в) спортивні товариства; г) військо; г) акційну спілку, засновану капіталістами; д) братство абстинентів⁷, хоч би воно мало і підприємство (наприклад, їдальню); е) вулик з бджолами? Про кожне з цих об'єднань подайте, яких йому бракує кооперативних ознак.

⁷ (Абстинент (лат.) – особа, що утримується від вживання спиртних напоїв, виступає навіть за заборону їх виробництва і продажу. – прим. упор.).

Лекція четверта

IV. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КООПЕРАЦІЇ

1. Кооператив і зиск. Кооператив як юридична особа має власні капітали й господарство, цілковито відмежовані від капіталів і господарства його учасників. У цьому відношенні кооператив нічим не відрізняється від капіталістичного товариства. Більше того, він організовує підприємство на таких самих підставах, на яких організовані капіталістичні підприємства: закуплений або вироблений крам кооператив не роздає, а продає за гроші; при тому він дбає про повернення йому всіх його затрат, отже, продає дорожче, ніж купує, подібно тому, як це робить який-небудь крамар. Коли так, то від його операцій може з'явитися також той чи інший лишок, себто зиск.

Споживче товариство одержує зиск внаслідок торговельних і промислових операцій; кредитне – внаслідок операцій кредитних (різниця між процентами по вкладах і по позиках) і т. д.

З погляду бухгалтерського справоздання (звіту) це буде такий самий зиск, як і той, що одержується в підприємствах капіталістичних.

Але соціальна і народногосподарська природа цього зиску зовсім інша. Власник капіталістичного підприємства одержує цей зиск тому, що не доплачує робітникам або продає занадто дорого споживачеві; таким чином, цей зиск стримується на кошт інших осіб. Клієнти ж кооперативного підприємства в той же час його власники. Таким чином, довелось би сказати, що власник кооперативного підприємства визискує сам себе.

Коли член споживчого товариства « купує» що-небудь для себе в товариській крамниці, то цей акт цілком відрізняється від купівлі в іншій крамниці й нагадує той випадок, коли крамар бере з своєї крамниці яку-небудь річ для власного вжитку; невже кому-небудь прийде в голову рахувати «зиск», який одержує власник пекарні з його хліба, що з'їла за рік його сім'я? Кооператив, що закупає речі, потрібні його членам, грає роль уповноваженого, крам, що лежить у кооперативній крамниці, уже належить покупцеві як власникові, а виплату за крам слід

розглядати лише як розрахунок. Отже, коли кооператив продає своїм членам дорожче, ніж сам закупив, то це є лише такий спосіб розрахунку уповноваженого з своїм господарем; уповноважений бере те, що він заплатив за куплений ним крам та ще деяку суму на покриття накладних видатків організаційно-адміністративного характеру. Коли ж у кінці якогось періоду виявляється лишок, коли бухгалтерський підрахунок покаже зиск, то уповноважений повинен повернути його тому, в кого він взятий. І справді приватний підприємець ніколи не стане роздавати зиск своїм клієнтам; навпаки, споживчий кооператив завжди розподіляє його між тими, в кого він одержаний відповідно до розміру оборотів кооперативу з кожним із своїх клієнтів.

Кооперативи, які роблять закупки для своїх членів, розподіляють зиск відповідно до суми закупок кожного з них; ті, що збувають вироби своїх членів, ділять зиск між ними, відповідно до кількості годин праці кожного. Таким чином, розподіл зиску в кооперативі є не що інше, як остаточний розрахунок з клієнтами, або ще краще сказати, з своїми вірителями.

Зиск зовсім не є метою кооперативу. Кооперативне підприємство може бути організоване й таким чином, що зовсім не буде давати ніякого зиску; і все ж таки, вигоди, які мають його члени од того, ніскільки не поменшають. Отже, для кооперативу як юридичної особи зиск зовсім не має того значення, як для капіталіста.

Подивимось тепер, яке значення має зиск, що поділюється між членами, для кожного з них в їх приватному господарстві. Чи не має він для них такого самого значення, як дивіденди для учасника акційної спілки.

Кожний акціонер одержує частину зиску, який придбало його т-во через визиск сторонніх осіб; не акціонерів; і тим більший той зиск, чим більше вложив він капіталу.

Учасник же кооперативного товариства дістав частину того лишку, який був взятий з нього самого, як з клієнта т-ва, і тим більшу частину одержує він, чим більше операцій зробив з кооперативом, себто, чим більше переплатив йому, закупаючи потрібні речі, або чим більше недополучив з кооперативу за

свою працю, чи за свої вироби, зовсім незалежно од того, скільки він вложив капіталу в підприємство.

Отже, в першому разі це – економія, зменшення видатків, знижка; в другому разі – додаток до заробітку; а в обох випадках – явище зовсім іншого роду, ніж зиск на вложений капітал.

Пояснимо це прикладом. Член споживчого товариства, закупивши протягом року певну кількість краму з кооперативної крамниці, одержує частину зиску товариства, яка складає 10 % загальної суми його закупок в товаристві. Він міг би одержувати ці 10 % також не разом в кінці року, а частками при кожній своїй закупці; невже і тоді ці 10 % можна було би вважати зиском. Адже, коли хтось купив потрібну йому річ на 10 % дешевше, ніж купують інші, то ніхто не скаже, що він одержав 10 % зиску, подібно тому, як не можна назвати зиском вигоду од гуртової закупки або гуртового продажу. Напр., до війни олівці коштували 5 коп. штука, а дюжину таких самих олівців можна було купити в гуртовому складі за 40 коп., вигадавши таким чином 20 коп. на дюжині; але це можна назвати вигодою, а не зиском, економією, а не прибутком; так само, купуючи в кооперативі олівець за 4 коп., а не за 5, ми маємо економію, зменшення наших видатків, а не зиск.

... Деякі кооперативи віддають той чи інший відсоток на вложені членами паї; це, безумовно, є вже зиск, який по суті нічим не відрізняється від зиску всякого капіталістичного підприємства. Але паї в кооперативах – дуже незначні і відсоток на них виплачується не високий (4–8 %); тому це не впливає на суть кооперативу і не міняє його соціально-економічної природи. Це ж цілком зрозуміло, що споживче товариство засновується зовсім не для того, щоб його члени одержували відсоток на вложений капітал. Наприклад, в останній рік перед війною (1913) споживчі кооперативи Німеччини одержали чистого зиску 36 мільйонів марок при пайовому капіталі в 39 мільйонів (беремо круглі цифри). Отже, навіть коли б вони виплатили своїм членам 10 % на паї, то це б складало менше 4 мільйонів, тобто менше дев'ятої частини зиску, що не грало б ніякої ролі в господарстві їх членів, особливо в порівнянні з 30 мільйонами,

які належало поділити між членами як зворот відповідно до їхніх закупок. Закупки членів німецьких споживчих товариств в 1913 році досягли майже 600 міл. марок; таким чином цей зворот складав 5 % всіх закупок, а коли до нього додати ще ті знижки, що деякі кооперативи видали до зведення річного балансу, то цей відсоток буде ще вищий. У дійсності кооперативи виплачують на паї менше 10 %, а дуже багато споживчих товариств зовсім не виплачують ніякого відсотку на паї; зразковий статут, рекомендований чеським центральним союзом споживчих товариств, зовсім не передбачає виплати відсотку на паї.

2. Кооператив і капітал. Вище було вже зазначено, яку велику роль грає капітал у сучасному економічному житті. Капітал – це запаси різних засобів виробництва: машини, сировина й інші матеріали; все це складає необхідний елемент всякого сучасного господарчого процесу. Кооператив також не може обійтись без цього, особливо, коли він організує те чи інше виробництво. Без капіталу кооперація не змогла б зайняти того становища в економічному житті, яке вона вже тепер займає, вже не кажучи про те, до якого вона стримить. Навіть для того, щоби успішно виконувати функції крамаря, вже треба мати в кооперативній крамниці запас різноманітного краму; поширення діяльності, заведення нових операцій вимагає збільшення капіталу. Особливо великі капітали мусить зібрати кредитна кооперація, щоб дати своїм членам необхідні засоби для піднесення господарства.

Стоячи на реальному ґрунті, кооператори ніколи не забувають цього значення капіталу; але вони також завжди пам'ятають, що капітал як історична категорія, як право власності на засоби виробництва при сучасних відносинах є та сила, котра підбиває під свою владу всі інші фактори виробництва для того, щоб дати власникові капіталу також право власності і на продукт, а тим самим дати можливість керувати всім господарським процесом і одержувати зиск без затрати праці. Завдання кооперативу боротися проти цього; тому кооперативи, використовуючи капітал як засіб для господарського процесу, не допускають, щоб він грав в їх житті першорядну роль: капітал у кооперативі

грає роль виключно допоміжного знаряддя, а не роль керівника і через те не обертається в знаряддя соціально-економічного па-нування і визиску.

Кооперативи користуються капіталами двоякого походження: капіталами, що належать самому кооперативу або його членам, і капіталами, що належать стороннім особам. Притягаючи капітали сторонніх осіб, кооперація не дає їх власникам ніяких прав у керуванні кооперативом; більше того, вона завжди дбає про те, щоб захистити себе від впливу своїх кредиторів; вона, правда, за користування капіталом платить певний відсоток, бо мусить; але завжди прагне, щоб цей відсоток знизити до мінімуму; або, як добре формулює проф. Туган-Барановський: «Кооператив завжди дивиться на капітал, як на якусь ворожу силу, без допомоги якої неможливо обійтись, яку, отже, необхідно оплачувати, але оплачувати, по можливості, найнижче» («Соц. основи кооперації», 1921, Берлін, ст. 80.).

Навіть капітали, що належать членам кооперативу, відіграють у ньому зовсім іншу роль, ніж в капіталістичних товариствах. У капіталістичнім товаристві внести пай, придбати акції – визнається як особливе право члена товариства. В кооперативі ж – це є лише обов'язок.

... Ми бачили, що кооперативний рух поширюється серед незаможних верств суспільства; завдання кооперації об'єднувати якраз тих, хто не має значних капіталів, більш того, хто терпить од визиску з боку власників капіталу. Фабричний робітник, селянин чи ремісник – живуть з власної праці, а не з доходу на капітал. Селянин, скажемо, є також власник більшого чи меншого капіталу; але він вкладає весь свій капітал у господарські будови, машини чи живий інвентар, насіння і таке інше для того, щоб мати можливість приложити до чогось свою працю і мати з того заробіток, а не для того, щоб визискувати чужу робочу силу, так що капітал у його господарстві грає роль лише технічного знаряддя, а не соціально-економічної сили, яка служить засобом для визиску. Таку саму роль грає і та незначна частина капіталу селянина, яку він вложив у кооператив як пай.

Капітал, вложений у кооператив, не дає власникові його ніяких прав: власник капіталу, позиченого кооперативом, не має

ніяких прав щодо керування справами кооперативу; а пайщики користуються всіма правами, незалежно від суми внесеного паю. Ті кооперативи, що допускають внесення кількох паїв одною особою, дають кожному члену право лише на один голос. Ті кооперативи, що допускають внесення тільки одного паю, дають право голосу і тим членам, котрі ще повного паю не внесли.

... Пай, внесений у кооператив, залишається приватною власністю і може бути раніш чи пізніш, по бажанню власника, повернутий йому і використаний для інших цілей, навіть цілей визиску.

Але в кооперативі є також і капітал спільний, який з часом все зростає: цей капітал уявляє з себе власність уже не приватних осіб, а товариства в цілому; кожний, хто виходить з товариства, втрачає всякі права на нього, кожний, хто вступає в товариство, одержує право користуватися ним. В деяких кооперативах статут не дозволяє ділити цей капітал між членами навіть у випадку ліквідації кооперативу; в цьому разі він має бути переданий якій-небудь установі; тому цей капітал зветься *неподільним капіталом*, а також *товариським або соціальним*. Природа і значення цього капіталу цілком такі, як скажемо, в общині Амана.

3. Кооператив і праця. Вже було зазначено, що ніякий господарчий процес не обходиться без людської праці. Праця являється не тільки необхідним елементом у виробництві; без неї не можна уявити собі також і організації розподілу вже вироблених, готових речей. Тому-то праця відіграє поважну роль і в житті кооперативу, основною ознакою якого є підприємство, себто діяльність господарчого характеру. Більше того, коли ми кажемо, що капітал відіграє в кооперативах другорядну роль, то саме тому, що перша роль належить праці. Тут інтереси праці ставляться на перше місце, завдання кооперативу – поліпшення добробуту працюючих, незалежно від того, де праця вживається: чи в господарстві кооперативному, чи в господарстві членів кооперативу.

Не завжди кооператив використовує безпосередньо в своєму підприємстві всю працю своїх учасників. Члени споживчого

кооперативу, наприклад, віддають дуже мало праці кооперативному підприємству: майже всю працю віддають вони або своєму приватному господарству, або якомусь іншому господарству, де вони служать по найму. Але головна причина цього криється в тому, що споживча кооперація ще не використала всіх тих можливостей, які лежать перед нею: обслуговуючи велике число осіб, вона задовольняє лише частину їх потреб; більше того, вона постачає своїм членам речі, головним чином, чужого виробу, а не свого. Тому-то із скількох сот членів споживчого товариства лише декілька віддають йому свою працю, виконуючи функції роздатчиків у крамницях, складських чи транспортних службовців і т. ін.

У найбільш розвиненій англійській споживчій кооперації знайшло собі працю, як постійні службовці, лише коло 5 % всього числа членів. У споживчих товариствах Німеччини, де власна продукція не так розвинена, цей відсоток ще менше. Так, напр., в 1919 році 152 споживчих товариства Саксонського союзу мали 380 238 членів, а робочих, зайнятих у виробництві і розподілі, – 5 699 чоловік, себто тільки 1,5 %. Найбільш розвинене споживче товариство «Продукціон» у Гамбурзі мало в тому ж році 106 955 членів, а працю в цьому товаристві знайшли для себе лише 2 770 чоловік, себто лише 2,6 %. Але легко можна уявити собі, що при поширенні операцій кооперативу, при заведенні все більшої кількості підприємств, особливо виробничих, він зможе використовувати все більше й більше праці своїх членів. У всякім разі споживчі товариства переважно користуються своїми членами, як найнятими службовцями.

Кооперативи по збуту і кооперативи по постачанню речей, необхідних в господарстві їх членів, також для своєї діяльності потребують не так багато праці своїх членів; але зате вся їх діяльність базується на праці їхніх учасників в своїх господарствах. Вироби, які вони збувають, є продукт праці їх учасників. Речі, які вони набувають для своїх членів, є знаряддя для праці їх членів у своїх господарствах.

Нарешті, продукційні артілі цілком використовують у своїх підприємствах працю своїх членів. Тут уже цілковито неможливо

відділити діяльність кооперативу від діяльності його членів, бо праця члена артілі проводиться в артільному підприємстві.

Окрім праці своїх членів, кооператив часто вживає й осіб, сторонніх кооперативу, не членів кооперативу. Правда, більшість кооперативів у першу чергу використовують роботу своїх членів, але це не завжди вдається: кооператив може потребувати якогось фахівця, а той, може, зовсім не бажає вступити в число його членів. Так, наприклад, кредитне товариство, а особливо кредитний союз може мати бухгалтером особу, яка зовсім не потребує кредиту, і вступ у члени кредитного кооперативу був би для неї цілком недоцільним.

Т-ва по збуту і їх союзи потребують службовців на складах і в конторах. Члени кооперативів, зайняті працею в своїх господарствах, не можуть уділити багато часу, щоб виконувати обов'язки складських та конторських службовців, і цих останніх доводиться набирати тоді з сторонніх осіб, які будуть весь свій час працювати в кооперативному підприємстві; вступать же в члени кооперативу по збуту для них немає ніякої рації, бо їм нічого збувати.

... Приватне підприємство метою своєю має зиск, якомога більший зиск. Для того воно й утримує робітників, щоб, використовуючи їхню працю, одержати якнайбільший зиск. Кооперативне ж підприємство не шукає зиску: воно використовує працю робітника лише для того, щоб постачити своїм членам потрібні для них речі якнайдешевше або збути їхні вироби, по можливості, дорожче, хоч би при тому кооператив не одержав зовсім ніякого зиску. Збільшення ж оплати праці робітників неодмінно мусить одбитися на зиску і то дуже помітно. Тому-то для приватного підприємця дуже тяжко збільшити платню робітникам навіть на яких-небудь 10–20 %, тоді як кооперативи завжди дуже легко на це йдуть.

... Таким чином, природа кооперативу, що логічно з'єднана з його прагненням зменшити зиск підприємців, утворює ґрунт, дуже сприяючий примиренню інтересів робітника й працедавця. Особливо це може бути сказано про споживчі товариства, де робітники, працюючи в крамницях та на фабриках товариства,

разом з тим, як члени товариства, мають право вирішального голосу на загальних зборах. Чим більше розвивається споживче товариство, тим більше робітників мусить воно використовувати, тим сильніша група найнятих службовців на загальних зборах. Коли б споживче товариство могло розвиватися до логічного кінця, то, в ідеалі, всі його члени в той же час були б і його найнятими службовцями і навпаки.

Але помилково було б думати також, що споживче т-во або який інший кооператив може збільшувати платню своїм робітникам безмежно.

... У 1917–1918 році серед службовців українських кооперативів була в дійсності помітна сильна тенденція під впливом елементів, чужих кооперації, безупинно вимагати збільшення платні, хоч вони й так одержували більше, ніж в приватних підприємствах; а в деяких місцях навіть було помітно стремління і саме управління кооперативом захопити в руки ради службовців. Ця тенденція дуже шкідливо відбивалася на житті кооперативів: її слід визнати принципово невірною, невідповідаючою природі споживчого кооперативу. Споживчий кооператив має метою задоволення потреб своїх учасників, а не утворення виключно вигідного становища для своїх службовців. Якби службовцям удалося підпорядкувати своєму впливові якесь споживче товариство і використати цей вплив виключно на свою користь, не думаючи про вигоди членів кооперативу, то це товариство перестало б вже бути споживчим товариством, а зробилося би по суті артіллю торговельних службовців, неправно захопивших чужу організацію замість того, щоб утворити свою власну.

У товариствах по збуту також часом використовується праця найнятих робітників та конторських службовців, але ця праця складає також незначну частину тієї праці, що необхідна для витворення речей, які кооператив збуває: головна частина праці, необхідної для виготовлення їх, вкладається членами кооперативу, які власне й виробили ці продукти. Таким чином, розпорядження продуктами й користування вигодами від збуту їх кооперативним шляхом належить тим, хто поклав найбільше праці на їх вироблення.

Найбільшу роль відіграє праця в продукційних артілях: робітник, що працює в артілі, разом з тим є членом товариства, отже, одним з власників підприємства й вироблених продуктів.

... Продукційна артіль, у чистому своєму виді, використовує працю тільки своїх членів, обходячись без праці найнятої. Звичайно, бувають випадки, коли продукційна артіль користується також і найнятими робітниками. Але чим більше користування найнятою працею входить у життя такої артілі, як звичай, чим більша кількість найнятих робітників працює в ній, тим менше така артіль заслуговує назви кооперативу, тим більше набирає вона ознак фальшивого кооперативу і вироджується в капіталістичне підприємство; але про це річ буде далі.

Лекція п'ята

IV. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КООПЕРАЦІЇ (продовження)

4. Різниця між кооперативами та іншими організаціями.

Соціально-економічна природа кооперативу логічно зв'язана з визначенням вище поняттям кооперативу. Дуже часто не тільки обивателі, а навіть теоретики-економісти неясно розбирають різницю між кооперативами й організаціями іншого роду. Це приводить до невірних висновків, до невірного з'ясування завдання кооперації і тих можливостей, що стоять перед нею. Дуже часто кооператори-практики, неясно уявляючи собі цю різницю, ставлять перед собою не ті завдання, які лежать перед кооперацією, і це приводить до грубих помилок, навіть до занепаду кооперативних організацій. Змішування кооперативних організацій з організаціями іншого роду завжди приводить до невірної оцінки діяльності кооперативів, а інколи накидає кооперативам відповідальність за діяльність організацій, що не мають нічого спільного з кооперацією.

Тільки опираючись на точне наукове визначення, можна відмежувати кооперативи від чужорідних організацій, які по своїй діяльності інколи дуже близько підходять до кооперативів, юридичні ж ознаки не грають великої ролі: назва, статут і спосіб

реєстрації можуть цілковито не відповідати суті й природі кооперації. Так, наприклад, під впливом обставин деякі споживчі товариства в Німеччині (в Гамбурзі, в Цвікау, в Лімбаху) було організовано по статуту акційних товариств, пізніше статuti змінено на кооперативні. Але, не дивлячись на капіталістичну форму, завдання і діяльність цих товариств мають всі ознаки кооперативних організацій, і товариства ці слід визнати за кооперативи, бо вони цілком відповідають наведеному вище визначенню і соціально-економічна природа їх нічим не відрізняється від природи інших кооперативів. Навпаки, в тій же Німеччині можна знайти товариства, засновані землевласниками з метою збудувати цукровні для перероблення буряків з їхніх ж маєтків; ці товариства збудовані по статутам кооперативів по збуту й переробці продуктів сільського, господарства, але, як вже вище було зазначено, вони мають не кооперативний, а капіталістичний характер, бо не відповідають трудовому принципу, на якому будується кооператив.

По формі підприємства, по його зовнішньому виглядові також не можна судити, з якого роду підприємством ми маємо діло: підприємства кооперативні мають такий самий зовнішній вигляд, таку саму організацію, як і підприємства приватно-капіталістичні або муніципальні; більш того, в них так само можна бачити користування найнятою працею, такий самий спосіб розплати грішми, як і в капіталістичнім підприємстві, не кажучи вже про техніку ведення справ, рахівництва і т. д. Продаж по риночних цінах робить кооперативні підприємства ще більш схожими з підприємствами приватними.

Навіть склад членів не може бути критерієм для віднесення організації до тої чи іншої категорії. Можна уявити собі акціонерне товариство, яке складається з фабричних робітників, що внесли акційний капітал із своїх збережень і заснували фабрику, але самі на ній не працюють, а вироби не споживають самі, а продають стороннім особам (не членам товариства). Які завдання мала б така організація. Зменшення видатків на споживання? Ні. Збільшення трудового заробітку? Теж ні: їхній заробіток на тій фабриці, де вони працюють, ніскільки не збіль-

шився б, але їхні доходи збільшилися б і то тільки через використання права власності на вложення в підприємство капітал, хоч би той капітал і незначний і хоч би зиск, одержаний од підприємства, був невеликий. З другого боку, споживче товариство не перестає бути кооперативом від того, що до нього вступить кілька фабрикантів або банкірів.

Різниця між кооперативами й капіталістичними організаціями полягає в соціально-економічній природі їх. Капіталістичні підприємства мають завданням утворити додаткову вартість шляхом визиску; дати підприємцеві зиск на вложений ним капітал. Кооператив же має боротися з ним. Капіталістичні товариства обслуговують інтереси капіталіста, кооперативні – інтереси робітника або споживача. Капітал там панує, тут – служить. У кооперативах об'єднані особи і їх діяльність, об'єднання капіталів є тільки засіб; у капіталістичному ж об'єднанні основою являється об'єднання капіталів, об'єднання ж людей є тільки формальним, воно доходить уже внаслідок об'єднання капіталів.

Через це в капіталістичних підприємствах немає й тої рівноправності осіб, яка є основною ознакою кооперативу: права особи залежать від кількості внесеного нею капіталу. Одна особа, що на загальних зборах представляє собою десять акцій, має стільки ж прав, як разом десять інших осіб, із котрих кожна є власником лише однієї акції.

Вигода, яку дістає член капіталістичного об'єднання, зовсім не залежить від ступеню використання ним підприємства. Цим, як вже було сказано, капіталістичне товариство відрізняється від кооперативного. Вигода, яку має від підприємства член капіталістичного товариства, є лише зиск на вложений капітал.

Нарешті, член капіталістичного товариства або зовсім не вкладає в підприємство власної праці, або якщо й вкладає, то хіба лише як виняток. Трудовий принцип, на якому засновані кооперативи, також відрізняє їх від організацій капіталістичних.

Не можна також зачислити кооперативи в одну категорію зо всіма об'єднаннями, які не ставлять своєю метою одержання зиску. Насамперед не слід змішувати кооперативи, а установами

добродійними, які також мають завданням не зиск, а поліпшення добробуту населення. Кооператив стримить до поліпшення добробуту своїх членів, добродійні ж установи ставлять своїм завданням поліпшити добробут осіб, які не є членами їхньої організації. В наших містах були розповсюджені так звані «общества трудящих жінок»; вони влаштовували їдальні, дитячі притулки, майстерні і т. ін. Од кооперативів вони відрізняються тим, що хоч і зменшують видаток на споживання, хоч і сприяють збільшенню трудового заробітку, але не своїх членів, а сторонніх осіб; керівництво ж у таких організаціях найчастіше належить якраз таким особам, які не дуже-то зацікавлені в зменшенні видатків на споживання, а трудового заробітку й зовсім не потребують. Допомога, опіка, а не самопомога основні риси таких товариств. Розуміється, існування таких організацій може бути визнано доцільним і корисним, але вважати їх кооперативами було б грубою помилкою.

Установи муніципального і державного характеру також дбають про добробут своїх членів, себто осіб, ними об'єднаних; але вони збудовані на підставі примусу і тим відрізняються від кооперативів, які уявляють із себе об'єднання добровільні. Тому в установах муніципальних і державних дуже часто не додержується і характер рівноправності, і то не тільки щодо прав на участь в управлінні, а й що до прав на використання заснованих ними підприємств. В кооперативі кожен має право використовувати послуги підприємства, і воно організується в такий спосіб, щоб мати можливість обслужити всіх бажаючих членів кооперативу. Муніципальні ж підприємства (водотяг, електрика, каналізація) дуже часто будуються по такому розрахунку, щоб обслужити лише центральну частину міста.

Далі, не можна вважати за кооперативи різного роду артистичні, музичні та спортивні товариства, бо вони не ставлять своїм завданням поліпшення добробуту своїх членів шляхом організації підприємства. Часом вони улаштовують підприємства (концерти, вистави і т. ін.), але з метою добродійною, або культурно-просвітньою, а не на користь своїх учасників. Тому вони належать не до кооперативів, а до товариств культурно-просвітніх.

Ті ж артистичні товариства, що влаштовують вистави, концерти і т. ін. з метою дати заробіток своїм учасникам, слід відносити до кооперативних, якщо тільки в них знаходимо й інші ознаки кооперативності.

Дуже близько своїми завданнями підходять до кооперативних організацій професійні спілки і політичні партії. І ті, й другі ставлять своїм завданням поліпшити добробут тієї групи населення, до якої належать їхні члени. Професійні спілки і значна частина політичних партій подібно кооперативам захищають інтереси нижчих верств суспільства, дбають про збільшення їхньої долі в суспільному розподілі, борються проти визиску їх з боку капіталістів. Але методи, якими вони домагаються здійснення своєї мети, відрізняють їх від кооперативів. Ні професійні спілки, ні політичні партії, не організовують підприємства, що складають характерну ознаку кооперативів. А тому й характер діяльності їх цілком відмінний від характеру діяльності кооперативів. Хоч дуже часто робітники збільшенням свого трудового заробітку повинні завдячувати своїм професійним організаціям, але цей заробіток збільшується не шляхом організації власного підприємства, а шляхом зміцнення свого становища в підприємстві чужому.

... Найближче до кооперативних операцій підходять соціалістичні общини та релігійно-комуністичні братства. Персональний і трудовий характер, принципи добровільності, рівноправності і самодопомоги – властиві їм так само, як і кооперативам.

Роберт Оуен називав їх кооперативами. Але своєю метою, тим завданням, які вони собі ставили, вони дуже відрізняються од кооперативів. Вони не задовольнялися підвищенням добробуту своїх членів, вони стреміли до соціальної перебудови всього людства; вони дивилися на себе як на знаряддя для заведення нових відносин між людьми, що й надавало їм утопічний характер. Їх члени готові були для цієї мети принести в жертву свої матеріальні інтереси: не про свою вигоду, не про свої інтереси дбали вони, а про здійснення своїх ідеалів. Член общини повинен був навіть підпорядкувати свій особистий смак і свої стремління смаку із стремлінням своїх товаришів по

общині. Община входила в його особисте життя; на користь общини він зрікався власності. Нічого цього не вимагається од учасників кооперативу. Тому членом кооперативу легко може стати всяка звичайна людина, тоді як для общин соціалістичних, придатними були лише люди виключні.

Кооператив об'єднує людей на ґрунті їхніх життєвих інтересів, даючи кожному із своїх учасників конкретні вигоди, відповідно до використання ними кооперативного підприємства. Ось – реальна база, що на ній будується кооператив. І хоч кооперативний рух має також тенденцію до перебудови соціальних відносин, однак це не являється його основною ознакою, а саме головне – це не є безпосереднім завданням кооперації, принаймні, в ближчому часі. Далі, соціалістичні общини були чужим тілом у загальній системі народного господарства, збудованого на капіталістичних принципах; вони відкидали самі принципи капіталістичної господарки, навіть право приватної власності. Кооперативи ж – це діти капіталістичного ладу, що взяли у нього в спадщину принцип приватної власності, а разом з ним купівлю-продаж, найману працю, грошову систему розрахунків; це – його органи; вони не схожі, правда, з другими органами, але вони працюють поруч з ними, входять з ними у взаємовідносини, а не відмежовуються від них, як і взагалі не відмежовуються від всього сучасного життя, а лише вносять у нього нові принципи.

Навіть коли признати, що кооперація сприяє підготовленню ґрунту для заведення соціалістичного ладу, то й тоді різниця між кооперативами і соціалістичними общинами полягає в тому, що кооперація, збудована на реальному ґрунті вигоди учасників, охопила широкі кола суспільства і підготовляє до соціалізму психологію широких мас, тоді як соціалістичні і комуністичні общини замикалися порівнюючи в вузькому крузі учасників.

Отже, не всяку спільну діяльність, не всяке співробітництво можна вважати за кооперацію. Не всяке об'єднання є кооперативом.

5. Фальшиві кооперативи. Виродження кооперативів. Кооперативами можна вважати тільки ті організації, які підходять

під наведене вище (Розділ III) визначення, де зведено всі необхідні ознаки кооперативу. На ділі ж не раз можна зустріти такі товариства, що цілком безпідставно вважають себе кооперативами і прибирають собі невідповідну назву. Якб зве їх «формальними» кооперативами, себто кооперативами лише по формі; кооперативна ж практика на Україні дала їм більш відповідну назву «фальшивих» кооперативів.

Дуже часто можна зустрінути капіталістичні товариства, що прибирають собі кооперативну назву, а то навіть і організуються по кооперативному статуту.

Уявімо собі для прикладу підприємців, власників цукроварень, що утворили товариство для спільної закупки різних матеріалів, які вживаються в цукроварстві. Це буде фальшивий кооператив. Яке його завдання? Ні в якому разі не зменшення видатків на споживання землевласників і не збільшення їх трудового заробітку; завдання такого товариства – зменшити видатки на цукроварську продукцію, щоб вкладені в діло капітали дали більший зиск.

Таким самим фальшивим кооперативом буде і сільськогосподарське товариство, засноване землевласниками, що самі не працюють у своїх господарствах, а використовують найняту працю для того, аби одержувати зиск на вкладений капітал. У той же час сільськогосподарське товариство, складене із сільських господарів, які самі працюють у своїх господарствах, заробіток котрих базується на їх праці, а не на вкладеному капіталі, буде кооперативом, бо воно збільшує цей їх трудовий заробіток.

... Часом можна здибати організацію нібито кооперативну, діяльність якої, однак, носить характер чисто капіталістичний. Уявім собі товариство кількох або й кількох десятків осіб, яке зве себе кооперативом, але операції якого складаються виключно або переважно з того, що, користуючись знайомствами в урядових колах, вони беруть на себе постачання різним установам речей, закуплених ними не од своїх членів, а од сторонніх осіб. Речі ці не утворені працею їх членів, а тому й доход, який одержується від цих операцій, не є винагорода за працю, а зиск від утвореного підприємства є зиском капіталістичного характеру.

Фальшивим кооперативом слід вважати й таке споживче товариство, яке, продаючи по риночних цінах не тільки своїм членам, а й стороннім особам, одержаний від операцій зиск ділить між своїми членами. Особливо це можна сказати про ті товариства, які, продаючи крам і не членам, навмисне обмежують прийом нових членів, щоб кожний з учасників одержав більший дивіденд. Чим менше учасників має таке товариство і чим більше сторонніх осіб є його клієнтами, тим більше набирає воно капіталістичного характеру, роблячись засобом одержання прибутків нетрудового походження. Так, напр., на початку цього століття (XX – прим. упор.) серед українських споживчих товариств можна було зустрінути такі, що склалися з 5–10 учасників, членів однієї родини.

Ще яскравіше виступає капіталістична природа тих товариств, які, всупереч своїй назві, а може навіть і статуту, ділять між своїми членами одержаний од операцій зиск не в залежності від використання ними підприємства, а відповідно до вкладеного кожним з них капіталу, себто в залежності від суми пайового внеску.

... Не можна також визнати чистими кооперативами і такі товариства, в яких не гарантована самодіяльність учасників або незалежність у веденні справ.

При фабриках та при деяких державних або муніципальних установах організуються із службовців споживчі товариства, фінансовою базою яких являється не пайовий капітал, внесений членами, а субсидія, видана адміністрацією тієї установи, при якій товариство організовано. Такі організації не можуть бути визнані чистими кооперативами, тому що вони не мають ознаки самопомогли, тим більше, що матеріальна залежність викликає і залежність організаційного характеру: в деяких товариствах такого роду адміністрації надається право затверджувати постанови правління і навіть загальних зборів; в інших правління навіть не вибирається, а призначається директором установи, і таким чином зв'язується самодіяльність товариства, а часом цілковито втрачається і його незалежність.

Інколи кооперативне товариство буває так тісно зв'язане з якою-небудь політичною організацією, так перейняте політич-

ними прагненнями, що не тільки втрачає свою самостійність, а навіть завданням своїм ставить не стільки піднесення добробуту своїх членів шляхом зміцнення і поширення оснований ним підприємства, скільки досягнення політичних цілей. Часом така організація по суті уявляє з себе автономну філію організації партійної або професійного союзу. Часом же, зберігаючи самостійність формальну, таке т-во цілком підпорядковується директивам іншої організації.

... Дуже часто кооперативи при своєму заснуванні як своєю організацією, так і своєю діяльністю відповідають всім ознакам, що містяться в визначенні поняття. Але з часом, поволі, в діяльність їх входять елементи, що суперечать кооперативним ознакам: або зиск починають ділити відповідно до пайв, або вступає пайовик з занадто великим пайовим внеском, і в кооперативі ради такого пайовика, фактично, порушується рівноправність і кооператив, чим далі, то все більше вироджується в капіталістичне підприємство. Дуже багато трудових артілей було засновано як кооперативи і на початку своєї діяльності відповідали всім ознакам кооператива, але згодом деякі члени артілі перестали брати участь в ній своєю працею, на їх місце були найняті робітники – не члени артілі; та проте зиск підприємства і далі розділявся між членами артілі, незалежно од того, працюють вони в її майстернях чи ні. У деяких артілях число членів зменшилось до 2–3 душ, і ці 2–3 душі уявляють із себе власників підприємства, де працює кільканадцять або й кілька десятків робітників, що не користуються ніякими правами, бо не входять у склад членів артілі. Така артіль нічим не одрізняється од капіталістичного т-ва і втратила ознаки кооперативні.

Коли деякі кооперативи вироджуються в капіталістичні товариства, то виродження других полягає в тому, що їхня діяльність все більше набирає добродійного характеру. Починається з допомог у виключних випадках, з обслуговування не членів, а кінчається занедбанням інтересів своїх членів і використанням кооперативу для діяльності добродійного або культурно-просвітнього його характеру. Деякі кооперативи весь свій зиск вживають на добродійні цілі замість того, щоб внести його на

поширення свого підприємства або роздати своїм членам. І хоч не можна ганьбити прагнення кооперативів допомогти ширшим колам громадянства, а не тільки своїм членам, однак ж не треба забувати й того, що діяльність такого роду не є завданням кооперативу, що поширення такої діяльності перетворює кооператив в добродійну установу, і що від такого кооперативу вже не можна сподіватись виконання тих завдань, які покладаються на кооперативи в інших випадках.

Взагалі не треба забувати, що все те, що можна сказати про кооперативи не розповсюджується на фальшиві кооперативи, і чим далі пішов процес виродження, тим менше підстав вважати дану організацію кооперативом і прикладати до неї ті чи інші висновки, зроблені відносно кооперативів.

Далі у всіх наших висновках ми будемо мати на увазі тільки справжні кооперативи, себто ті, що цілком підходять під наукове визначення.

Розуміється, в житті дуже рідко можна зустріти те чи інше явище у чистому виді, тому дуже часто кооперативи, які доводиться зустрічати на практиці, в деяких відношеннях відступають від того чистого типу, що дає теорія. Але треба завжди зважати, наскільки ухилення від теоретичних вимог впливає на життя кооперативу, чи є воно настільки значним, щоб можна було сказати, що кооператив втратив одну із своїх основних ознак. Так, наприклад, коли т-во по збуту, одправляючи партію зерна, поставленого членами, бачить, що не хватає кількох десятків пудів до повного вагона і купує у сторонніх осіб потрібну кількість, то це ще не значить, що кооператив почав вироджуватись. Цей закид можна зробити такому кооперативу тоді, коли закупка у сторонніх осіб робиться постійним явищем, дає кооперативу значний прибуток, який вже походить не з праці його членів, а з торговельного обороту чисто капіталістичного характеру.

Деякі кооператори відмовляються визнати правдивими кооперативами такі споживчі товариства, які відпускають крам своїм членами в кредит, всупереч рочдельським принципам. Це – груба помилка: відпуск краму в кредит можна визнати шкідли-

вим для кооперативу, але це є порушення принципів доцільної організації, але ні в якому разі не суті кооперативу.

Так само не завжди можна вважати виродження кооперативу, коли він з тої чи іншої причини одмовляється збільшувати склад своїх членів. В даному разі знов таки йде річ не про суть кооперативу, а про організаційні принципи: од зросту кількості членів кооператив розвивається, операції його поширюються, тому недоцільно обмежувати прийом членів, але помилково думати, що, обмежуючи склад членів, кооператив втрачає якусь із своїх основних ознак.

Контрольні запитання до лекції четвертої і п'ятої

1. Яка різниця між поняттями: «грубий зиск» і «чистий зиск»?
2. Чи може кооператив існувати, не одержуючи зовсім чистого зиску?
3. Чи може кооператив продавати крам по тій самій ціні, по якій його купив? Чому?
4. Чому кредитний кооператив, видаючи позику, бере відсотки та ще й вищі, ніж сам платить вкладникам? Чи не є це лихварством? Чому?
5. Три брати: А, Б і В склали капітал; А дав 1 000 доларів, Б – 2000 дол. і В – 3 000 дол. На ці гроші вони купили млин і працювали на нім, виплачуючи собі за працю однакову місячну платню. Але А працював цілий рік, Б – дев'ять місяців, а В – 4 місяці. За рік млин дав чистого зиску 1 500 доларів.
 - а). Як вони мають розділити цей чистий зиск по-кооперативному?
 - б). Як мають вони це зробити по звичаях комерційних?
6. Чому не можна організувати споживче товариство, не маючи капіталу?
7. Чому кредитний кооператив легко приймає нових членів, а акціонерний банк комерційний, випускаючи нові акції, розподіляє їх насамперед серед своїх акціонерів, а тільки як залишаються вільні, уділяє їх і новим особам?
8. Як Ви зрозуміли вираз, що в кооперативах капітал **служить**, а в капіталістичних товариствах **панує**?

9. Де ліпше служити: в кооперативнім чи некооперативнім підприємстві? Чому?

10. Яка з некооперативних організацій, на Вашу думку, найбільш подібна до кооперативів? Чим саме?

11. Яка різниця між словами: «співпраця» і «кооперація»?

12. Деякі ощадно-позичкові товариства видають позики членам і нечленам; а по закінченні року розподіляють чистий зиск між членами відповідно до суми внесених паїв (часом і 15 % на пай). Чи є це кооператив чи ні? Чому?

Завдання: напишіть короткий реферат (2–3 сторінки) на тему: «Капіталістичний лад і кооперація».

Лекція шоста

V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ

1. Види кооперації. Поширившись на всі галузі економічного життя, кооперація придбала різні форми, при чім кооперативи, відрізняючись між собою завданнями, які вони ставлять собі, все ж таки мають спільні ознаки, а тому уявляють з себе лише різні види того ж самого соціального явища. Мета цих всіх видів – однакова: утворення власного підприємства, по можливості, визволити від визиску нижчі верстви суспільства, поліпшити їх добробут. Розгляньмо ближче окремі види кооперації і їхні спеціальні завдання.

Споживчі товариства ставлять своїм завданням об'єднати якнайбільшу кількість осіб для спільного заupu речей, необхідних для споживання; цим способом широкі верстви суспільства уникають визиску з боку крамарів, а з розвитком кооперативу обминають цілий ряд інших торговельних посередників: комісіонерів, гуртовиків, навіть імпортерів; нарешті, з заснуванням власної продукції вони уникають визиску також з боку підприємців-фабрикантів.

Примітивною формою споживчого кооперативу буде об'єднання кількох родин для спільного заupu якогось краму безпосередньо від гуртовика або навіть з фабрики, обминаючи крамаря, що торгує вроздріб. Одна родина не має стільки вільних

грошей, щоб купити, скажемо, цілий вагон вугілля, та їй і не потрібно так багато, але 5–10 родин спільно можуть уже випи- сати безпосередньо з шахти цілий вагон і поділити його між собою. Тоді різниця між ціною гуртовою (рахуючи також до- ставку і видатки на подорож тощо) і ціною, по якій вугілля від- пускається вроздріб з вугляного складу, залишається в кишені споживачів, зменшуючи їх видатки на споживання. Слід зазна- чити, що гуртова ціна на деякий крам буває нижче, ніж роздріб- на, навіть на 50–60 %.

Коли такі закупи повторюються, об'єднання набирає більш сталу форму, підприємство ускладнюється: вибирається постій- ний керівний орган, організується власна крамниця як постійний роздаточний пункт, закупочні операції проводяться постійно, – і кооперативне підприємство по вигляду вже мало чим різниться від приватнокапіталістичного: одпуск краму без попереднього замовлення, розплата грішми, найняті службовці, зовнішній ви- гляд крамниці, – все так, як у звичайних крамницях; навіть крам відпускається по риночних цінах. Але зиск, який одержується протягом року, в приватному підприємстві йде на користь кра- маря, тут же, в кооперативі, поділяється між його учасниками відповідно до вартості краму, закупленого протягом року.

З ростом товариства з'являються нові підприємства: това- риська їдальня, пральня, пекарня, шевська і кравецька майстерні і т. ін. Часом споживчі кооперативи розвивають дуже широку продукційну діяльність: власна бойня, молочна ферми, власний млин, миловарний, свічний чи ще який завод, мануфактурні, тю- тюнові, кондитерські фабрики, взуттєві фабрики готового одягу, макаронів і т. д.

Споживче товариство «Продукціон» у Гамбурзі мало в 1923 році 118 крамниць з різним крамом, один величезний уні- версальний магазин, 66 крамничок для продажу хліба, 43 м'яс- них, 10 текстильних, 19 для продажу городини, 3 інших спеці- альних крамниці і 6 вугляних складів; товариство мало власні будинки, в яких наймалися помешкання членам, а в Швангейде у нього було біля тисячі моргів⁸ польової і 370 моргів лісової

⁸ Морг – ділянка площею приблизно 0,5 га (прим. упор.).

землі, де провадило власне сільське господарство і власну гуральню; тут же вигодовувало сотні свиней, м'ясного та молочного скоту. Можна назвати цілий ряд великих споживчих товариств (Рочдельське, Лідське в Англії, Гентське в Бельгії, Берлінське, Лейпцизьке, Дрезденське в Німеччині, «Вчела», «Братство», «Будоуцност» у Чехії, Міланське в Італії і. т. ін.), котрі мають у різних кінцях свого міста сотні крамниць, центральні склади з безпосередньою подачею вагонів, власні грузовики для розвозки краму по крамницях, по кілька різноманітних фабрик.

Але слід зазначити, що широко розвинена продукція належить до компетенції не окремих товариств, а вищої форми кооперативного об'єднання: союзів, що об'єднують по кількасот товариств, оперують величезними капіталами, ведуть торговельні операції в дуже широкому масштабі і розвивають широко власну продукцію. Найбільший союз: Англійське Товариство Гуртових Закупок має власні кавові та чайні плантації в Південній Індії та на Цейлоні (біля 180 десятин), кілька власних океанських пароплавів; його гуртовий склад чаю, де чай сортується і розважується на машинах-автоматах в дрібні пакети, це – найбільша в світі установа цього роду. Вже в 1920 році англійське товариство гуртових закупок мало власних 10 великих млинів, 2 фабрики корму для худоби, 2 фабрики цукерок та бісквітів, 4 фабрики консервів, 9 молочних, 2 заводи для переробки молочних продуктів, 1 фабрику з виробництва маргарину, 1 масляню, 3 миловарні, 2 салотопні, 4 – для копчення сала, 2 – для рибних консервів, 2 – для вироблення оцту та дріжджів, 2 – тютюнових, 2 – хімічних, 2 – бавовняно-ткацьких, 6 – вовняно-ткацьких, 12 – готового одягу та білизни, 1 – панчішну, 2 – корсетних, 8 – взуттєвих, 3 – шкіряних, 4 – моторових, 3 – металевих виробів, 1 для вироблення ножів, 1 фабрику для вироблення щіток та рогож, 1 – фарб, 1 – лимарну, 1 – куферків⁹, 1 – картинних рам, 1 – порцелянову, 1 – лісопильну, 5 – друкарень, 1 – фабрику пляшок, 1 – автомобілів і 1 – вугільну шахту інші підприємства та багато майстерень для репаратур різного роду.

⁹ Куферок – скринька, валіза з дерева (прим. упор.).

В 1920 році в Англійському Товаристві Гуртових Закупок працювало 36 391 найнятих робітників, і за рік виплачено платні 5 954 867 фун. стерл. (Kulemann. «Die Genossenschaftsbewegung». – С. 139, 140 і 150). За останні часи все це значно збільшилось.

Лікувальні товариства. Деякі великі споживчі товариства дбають також і про здоров'я своїх учасників, утримуючи лікарів, лікарні, санаторії, аптеки...

Але існують також спеціальні товариства, що утримують аптеки, лікарні й т. п. Одні утримують власних лікарів, другі дозволяють учасникам звертатись до будь-яких лікарів.

Такі **лікувальні** товариства особливо розповсюджені в Сербії, Болгарії, Японії. Вони ставлять собі за завдання не тільки лікування учасників, а й підвищення народної гігієни. Отже, поруч з утриманням лікарів і постачанням населенню ліків та предметів гігієни, вони дбають також про поширення серед населення санітарно-гігієнічних відомостей, про осушення болотяних місцевостей, про забезпечення сіл здоровою водою і т. п. Як бачимо, вони дивляться на справу дуже широко, розуміючи, що попередити хворобу – далеко важніше, ніж її лікувати.

Похоронні товариства поширені по цілому світі. Але найчастіше вони уявляють з себе не кооперативи, а товариства взаємної допомоги, що у випадку смерті учасників або членів їхніх родин видають допомогу на похорон, отже, жадного підприємства не мають.

Але в Америці існують і такі товариства, що утримують похоронні бюро з усіма аксесуарами, потрібними для похоронних церемоній. Їх вже можна зарахувати до кооперативів. Деякі з них провадять і асекурацію (страхування) учасників на випадок смерті. Часом це останнє підприємство набирає привабливого розміру, так що товариство приймає характер асекураційного кооперативу з похоронною касою при нім.

Будівельна кооперація. Деякі споживчі товариства мають власні будинки на кількасот помешкань і наймають їх своїм членам. Міланський споживчий кооператив має власний готель для своїх членів-нежонатих, а недалеко від Мілану придбав чималу ділянку землі, де збудував для членів родин невеличкі

вілли; з того виникло ціле передмістя Міланіно. Але вже й тепер є приклади, коли засновуються спеціальні будівельні товариства з виключним завданням задовольнити своїх учасників помешканнями. Такі товариства ставлять цілі ряди будинків, де живе по кількасот родин; кожна має невеличке, але окреме, світле, тепле та затишне помешкання в 2–4 кімнати. Член товариства вносить пай і одержує за те право найняти в товариському будинкові помешкання за невисоку платню. Таким чином, він не знає визиску з боку домовласника; платня за помешкання залишається майже незмінна, не дивлячись на те, що навкруги в приватних будинках платня зростає трохи не з кожним роком. Деякі товариства побудовані будинки передають у власність своїм членам з обов'язком викупити їх дрібними внесками протягом 30–50 літ. Такий рід кооперації розповсюджений у містах.

Для сільського населення було б недоцільним ставити товариські будинки, тому сільські товариства обмежують своє завдання постачанням будівельного матеріалу, організуючи склади дерева, заліза, цементу, черепиці. Інші товариства йдуть далі й організують власне виробництво черепиці або ставлять товариські цегельні з тим, щоб вироблену цеглу постачати своїм членам для будівлі нових та ремонту старих будинків.

... До будівельних кооперативів можна також віднести товариства, засновані з метою поставити так званий народний будинок, де б члени товариства могли влаштовувати вечірки, вистави, зібрання. У нас слід відмітити таке товариство в Старих Санжарах на Полтавщині; воно складалося з місцевих кооперативів: кредитного, споживчого та сільськогосподарського товариства, які спільними силами поставили будинок в українському стилі, де не тільки містилися ці кооперативи, але була також зала для театральних вистав та лекцій.

Кредитні товариства організовуються з метою добути дешевий кредит для своїх членів. Кожний окремий селянин або ремісник не так-то легко може добути в позику потрібні йому для господарства гроші. Банк, що охоче позичає гроші великим і середнім підприємцям чи то для торгівлі, чи для виробництва, зовсім не цікавиться таким клієнтом, як ремісник, кредитоздат-

ність якого ґрунтується не на його заможності, а на працездатності; визначити розмір кредиту, який можна без ризику призначити малозаможному ремісникові, для комерційного банку – діло не легке; ще важче визначити кредитоздатність селянина, що живе далеко від міста, зовсім не відомий ні директорові банку, ні членам кредитного комітету; опріч того в обох цих випадках сума позики така незначна, що взяті з неї відсотки не покрили б адміністративних витрат банку. Тому і для селянина, і для ремісника залишається один шлях: позичити у лихваря; останній використовує це становище і бере дуже високий відсоток за видану позику. В глухих селах, де капіталістів мало, кожний лихвар становиться свого роду монополістом, а позики видаються дуже часто за надзвичайно високий відсоток: 30–50 % вважалися на Волині ще в 1911 році звичайним явищем, яке зникло лише з заведенням кредитних товариств. Кредитні та позичково-ощадні товариства, спираючись на кругову поруку всіх своїх членів, себто кількох сотень господарів, хоч і малозаможних, мають можливість добувати капітали не тільки шляхом позики в банках, але й шляхом притягнення вкладів від більш заможних елементів своєї округи. Самі члени товариства не завжди мають потребу в позиці; інколи в них з'являються навіть зайві гроші, і вони вкладають їх у товариство, хоч може й на короткий час. Кредитні кооперативи таким чином визволяють своїх членів від визиску з боку лихварів, дають можливість позичити з невисокого відсотку потрібні для господарства кошти, позбавившись необхідності платити високі відсотки, тим збільшити свої доходи.

Не обмежуючись видачею позик на закупку необхідних речей, кредитні кооперативи часто беруть на себе також *посередництво* по закупці цих речей, закупаючи з доручення своїх членів потрібну для них сировину або якісь машини чи приладдя, кредитні кооперативи продають їх дешевше, ніж приватні торгівці, бо, дякуючи об'єднанню в закупці, вони мають можливість купувати всі ці речі великими партіями безпосередньо від гуртовик фірм або навіть від фабрикантів, себто по гуртових цінах; відсоток же вони накладають нижчий, ніж приватні тор-

гівці, а якщо продають по звичайних риночних цінах, то в кінці року зиск ділять між членами відповідно кількості закупленого. Таким чином, кредитові товариства своїми посередницькими операціями звільняють своїх членів від визиску з боку посередників, що торгують сировиною або приладами, потрібними для ремесла чи сільського господарства (шкіра, залізо, штучні погної, плуги і т. ін.)

Інколи кредитні кооперативи беруть на себе також організацію збуту виробів своїх членів. Так кредитні товариства, в складі яких є чимало шевців, організують товариський продаж чобіт; товариства, в склад яких входить багато хліборобів, організовують збут хліба, скотини, яєць і т. д. Для цього кредитні кооперативи будують склади, особливо при залізницях, і, збираючи від своїх учасників вироби малими партіями, сортують їх та відправляють гуртом, вагонами. Дякуючи цим *операціям по збуту*, члени товариства мають можливість обминати скупників і продати свої вироби за більш вигідну ціну.

Деякі товариства обмежуються тим, що приймають вироби на склад і під *заставу* їх видають позику, даючи своїм членам можливість закупити нову партію сировини, не поспішаючи з продажем виробленого. Наприклад, 2-ге Переяславське ощадно-позичкове товариство приймало від своїх членів-шевців пошиті ними чоботи і зберігало в себе на складі, видаючи під них позику; це давало можливість членам товариства, закупаючи нову партію шкіри, інтенсивно і без перерви працювати; а коли наступав ярмарок, то шевці продавали частину чобіт, повертали позику та брали слідуєчу партію чобіт, щоби везти на другий ярмарок.

За час війни кредитні кооперативи брали часто на себе доставки для війська (шиття чобіт, одєжі, доставку хліба, сала і т. ін), виступаючи конкурентами звичайних доставців.

В таких країнах, як Німеччина, де, дякуючи інтелектуальному розвитку населення, організація кооперативів провадиться дуже легко, серед кооперативів помітна певна спеціалізація: там організується ціла низка кооперативів, кожний з яких бере на себе окреме завдання.

Так організуються *товариства для закупу сировини*. В багатьох містах існують ремісничі закупні товариства: кравецькі, шевські, шорницькі, теслярські, ковальські і т. д. Вони утримують крамниці, де член товариства може купити для себе ту сировину, яка потрібна для його ремесла. Завдання цих товариств — це закуп гуртом матеріалів ліпшої якості по нижчих цінах.

... Серед селян також можна заснувати товариства для закупу сировини, наприклад, у нас в Україні *сільськогосподарські товариства* закуповували для своїх членів добре насіння, а також штучне угноєння. В Німеччині подібні товариства ведуть широкі операції по закупівлі вугілля, а також корму для скотини, наприклад, маїсу, закуповуючи його аж в Аргентині. Розуміється, такі операції можуть вести і кредитні товариства. ... Ціна для членів товариства встановлюється ринкова, а в кінці року після всіх розрахунків і відчислення в резервний фонд, чистий зиск поділяється поміж членами відповідно сумі закупки кожного. Таким чином, через товариство сільський господар одержує продукт доброї якості, не терпить од всяких зловживань, а заощаджує вже тим, що зиск посередників залишається йому, не кажучи вже про інші вигоди, які одержуються від організації закупу у великому масштабі.

Так само, як і сировину, можна закуповувати кооперативним шляхом і різного роду машини, особливо ті, що йдуть для сільського господарства: плуги, борони, сіялки, віялки і т. д. Товариства ремісників також закуповують поруч з сировиною і машини, але ремісники менше потребують машин, та й зношуються вони в сільському господарстві швидше, ніж у ремеслі. Оскільки серед ремісників розповсюджені товариства, що утримують крамниці з сировиною і різним ремісничим приладдям, остільки серед сільського населення розповсюджені *сільськогосподарські товариства*, що утримують **склади машин**.

... Кредитні товариства відпускають своїм членам сировину й машини як за готівкою, так і в кредит; товариства ж закупочні, за рідкими виключеннями, продають лише за готівку.

Розвиток цього виду кооперації приводить також до власного виробництва. Окреме товариство, звичайно, не в силах організувати виробництво навіть дрібного господарчого знаряддя вже хоч би тому, що не мало б масового збуту своїх виробів; йому по силах хіба лише утримання кузні, в крайньому разі ремонтної майстерні для полагодження машин. Але союзи таких товариств, об'єднуючи собою сотні тисяч господарів, можуть уже утримувати великі заводи машин і різного знаряддя. Український Центральний Сільсько-Господарський Союз придбав величезний завод Гена в Одесі, який постачав плуги дуже гарної якості на всю Україну (1919 рік).

Деякі сільськогосподарські товариства утримують не тільки склади для продажу машин, а й так звані **прокатні пункти**: куплені товариством сіялки, віялки, культиватори й інші господарські машини товариство залишає в своїй власності і дає в тимчасове користування своїм членам за невисоку платню, яка б покривала утримання прокатного пункту та ремонт і амортизацію машин.

Деякі товариства улаштовують спеціальні **пункти для очистки та сортування** зерна, де кожен член товариства може перечистити своє зерно і відсортувати те, яке більш придатне для посіву.

З кожним роком техніка набирає все більше значення в сільському господарстві, машина стає все більш необхідною для сільського господаря. Однак машина в сільському господарстві вживається не цілий рік, а протягом порівнюючи короткого часу. Тому купівля далеко не кожної машини оправдується в дрібному господарстві. Навіть придбання такої важливої машини, як сіялка, буває вигідним тільки для господарства середнього. Отже, для дрібних господарств залишається або зовсім відмовитись од користування багатьма машинами, або організувати користування ними товаришким шляхом. Деякі ж машини, як, напр., молотарки, трактори або електричні плуги, зовсім недосяжні не тільки для дрібного, а навіть і для середнього сільського господаря. Щоб використати всі вигоди техніки, організуються спеціальні **машинові товариства** з метою придбання тої

чи іншої дорогої машини (як от парової молотарки або трактора) для спільного користування, або кількох хоч і недорогих машин, але таких, які вживаються в господарстві лише протягом короткого часу (сортування). Дякуючи машиновим товариствам, дрібні сільські господарі можуть використати здобутки техніки так, як це приступно тільки для великого господарства, а це зменшує працю, робить її більш продуктивною, збільшує заробіток господаря і підвищує взагалі сільськогосподарську культуру.

Дякуючи кооперації, також і ремісник одержує можливість використати машини навіть тоді, коли покупка їх була б не рентабельною.

Тепер майже кожен ремісник має в своєму розпорядженні машину; але він не може мати потрібний йому набір різноманітних машин. Навіть коли б у нього були потрібні капітали, для нього не вигідно було б купувати багато деяких машин, бо вони хоч і дуже корисні, але дуже рідко вживаються.

Запобігти цього можна тільки заснуванням **товариства для влаштування і ведення спільної майстерні**. В Німеччині особливо розвинулись товариства, які утримують теслярські майстерні; вони влаштовують сушарні для сушки дерева, а також мають у своєму розпорядженні цілий набір машин для оброблення теслярського матеріалу у півфабрикати. В деяких майстернях навіть виробляються окремі частини меблів, напр., виточуються ніжки для столів, взагалі виконуються всі чорнові роботи, так що тесляр може вжити весь свій час на виконання кваліфікованої роботи. Подібні товариські майстерні засновано й іншими ремісниками.

...Вигоди від організації спільних закупок звернули увагу навіть крамарів, які об'єднуються в спеціальні товариства для **закупу краму**; ці товариства утримують великі гуртові склади, куди крам поступає з фабрики; кожен крамар, член товариства, купує невеликими партіями, що позбавляє його необхідності затрачувати великий капітал і дає можливість одержувати великий крам, обминаючи гуртовика-посередника. У Німеччині існують товариства рестораторів, аптекарів і т. ін. для здійснення спільних закупок і утримання гуртових складів.

Лекція сьома

V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ

1. Види кооперації (продовження). *Товариства для збуту* мають за завдання допомогти своїм членам продати вироби, обминаючи різного роду скупників, що визискують виробника, користуючись його незнайомством з ринком. Особливо в глухих кутках, далеко від міста, від залізниці, скупник займає монопольне становище; часто він не має конкурента зовсім, бо для скупки потрібні значні капітали, а в глухих кутках капіталістів – небагато; а як і є кілька, то легко можна зговоритися між собою і поділити між собою визискування населення по районах або по галузях виробництва. Шляхом видачі позик та авансів скупщиків часто вдається цілком закабалити сільських господарів або ремісників, так що вони бувають примушені продавати йому своє збіжжя та вироби по таких цінах, які він їм продиктує. Але навіть тоді, коли селянин не закредитувався у скупника, він часто не може його обминути, хоч би вже тому, що для того довелось би їхати аж у місто і загаяти багато часу; особливо це часто буває з продажом яєць, молока, прядива й інших продуктів, які окреме господарство продає в невеликій кількості.

Макаров, що обслідував крохмальні заводи в Костромській губ., у своїй книжці «Новая кооперація» наводить такі форми визиску селян, які поставляють картоплю на крохмальні заводи:

1. Затягування розплати на кілька місяців.
2. Виплата частини платні обов'язково крамом по дуже високій ціні.
3. Неправильні розрахунки.
4. Видача грошей у кредит за дуже високий відсоток і з зобов'язанням доставити картоплю на завод.
5. Видача краму на тих же умовах і також за високий відсоток.
6. Прийомка картоплі неправильною міркою, до якої ще до того добавляються «верхи» і т. ін.

А треба зазначити, що продаж продуктів сільського господарства з кожним роком набирає для селянина все більшого і

більшого значення. ... Чим більше господарство селянина втрачає натуральний, а набуває грошовий характер, тим більший відсоток його продуктів не споживається дома, а збувається на сторону.

Щоб уникнути визиску, сільські господарі та кустарі можуть обминути скупника, тільки об'єднавшись в товариство, що скуповуватиме вироби своїх членів невеликими партіями, щоб потім продавати по гуртовій ціні на широкому ринку. В деяких місцях ці операції бере на себе кредитний кооператив, в інших же для цього організується спеціальне товариство для збуту. Інколи ці операції товариство веде на свій ризик, розраховуючись негайно при закупу виробів, і лише в кінці року розділяючи між членами чистий зиск од операцій; інколи ж ці операції ведуться лише з доручень на членів: товариство бере вироби на комісію, а після продажу виробів виручені за них гроші віддає їх власникові, залишаючи собі лише невеликий комісійний відсоток на покриття операційних видатків; в окремих випадках під прийняті на комісію вироби видаються аванси, якщо це дозволяє фінансовий стан товариства.

З розвитком операцій товариства по збуту улаштовують біля залізничних станцій або пристаней постійні склади, наприклад, хлібні зсіпки або навіть так звані **елеватори**, обладнані різними машинами для очищення та сортування зерна.

Часто організуються товариства з мішаними операціями, що сполучують збут виробів з закупом сировини, машин та різного приладдя, потрібного в господарстві; це сприяє більш доцільному використанню складів, бо елеватори, наприклад, бувають повні зерна зимою, а літом мали б стояти порожні без усякої користі, якби товариства не використовували б їх під штучне угноєння тощо.

Деякі товариства ставлять собі за завдання *збут худоби або м'яса*; худоба відправляється великими партіями по кілька вагонів під доглядом довірених у великі міста, часом за сотні верст, щоб можна було дістати за неї вищу ціну. З розвитком же операцій товариства улаштовують власні бойні, а також ковбасні і інші заклади для переробки м'ясних продуктів на місці,

навіть з власними холодниками і взагалі з найкращим технічним устаткуванням; особливо поширені такі кооперативні підприємства в Данії, де заготовляються різні копчені продукти для експорту в Англію. ... Слід зауважити, що операції по збуту м'ясних продуктів взагалі вимагають доброго контролю і бувають сполучені з певним ризиком; через це вони розвиваються слабо.

Далеко простіше стоїть справа зі збутом яєць; особливо розвинулась організація яєчних товариств в Данії; там трохи не кожний господар записується в товариство, яке збирає через особливих збирачів яйця, сортує їх по розміру, контролює їхню свіжість; а союз таких товариств утворює експортні склади.

Деякі товариства постачають своїм членам також добрих заводських курей на розплід; інші організують, окрім збуту яєць, також продаж курей. Варто також звернути увагу на спроби вивозити курей у поле після жнив, щоб вони могли там пастися; для цього товариства мають великі кучі, в яких і возять курей на поле.

Інколи споживчі товариства виконують функції товариств по збуту яєць, вимінюючи крам на яйця.

На півдні Франції, де дуже розвинуте садівництво, селяни розводять виноградники; але вони не мають добрих льохів, щоб видержувати вино, і тому попадають у залежність від скупників вина, які закупають молоде вино і видержують його у власних льохах. Щоб уникнути цього визиску, селяни Маросана (коло Безьє) заснували товариство, яке збудувало добрий льох і почало скуповувати у своїх членів виноградний сік або виноград та переробляти на вино. Слідом за маросянськими винарями пішли й другі. **Товариства винарів** розповсюджені також у Німеччині. Вони скуповують від своїх членів виноград по певних цінах, відповідно його якості, й переробляють його на вино, а з лушпиння курять горілку; збувають також і свіжі ягоди. Одночасно вони закупають для своїх членів штучні погної, хімікалії для боротьби з виноградними шкідниками, різні апарати для оприскування винограду й інше приладдя, потрібне для праці на виноградниках; ці ж товариства організують спільну

працю для боротьби зі шкідниками. Для піднесення виноградарської культури влаштовують лекції та курси для поширення необхідних для винарства знань. Згідно статуту, члени товариства повинні здавати товариству увесь свій урожай винограду, за винятком тільки того, що споживається у власнім господарстві.

Тут ми вже маємо діло не тільки з об'єднаним збутом продуктів господарства, а й з кооперативною переробкою їх.

Поширені також *товариства для збуту* хмелю, тютюну, овочів, картоплі і т. д. Деякі з них лише збирають від своїх членів продукти і шукають вигідного покупця, інші ж влаштовують власні заводи для переробки їх. Таким чином частина продуктів збувається в свіжому виді, частина в сушеному або в виді консервів, деякі товариства виробляють овочеве вино, оцет, повидло, крохмаль.

Деякі товариства для збуту зерна будують власні млини і навіть пекарні при них; інші товариства, об'єднуючись у союзи, будують гуральні і навіть цукроварні. Тут ми вже маємо діло з *кооперативною сільськогосподарською індустрією*. Правда, цього роду товариства рідко коли зберігають у чистоті кооперативний характер і дуже часто вироджуються в підприємства капіталістичні. ... Дуже часто такі товариства навіть організуються в форми акціонерних компаній. Однак легко зрозуміти, що з поширенням кооперативних ідей сільськогосподарські товариства та їхні союзи без всяких перешкод можуть організувати подібні підприємства, не втрачаючи ніскільки свого кооперативного характеру.

Збут молока та переробку його в сир та масло в багатьох місцях організовано цілком на кооперативних основах; а саме організуються так звані *молочарські спілки* або *артілі*, які приймають молоко від своїх членів не тільки для продажу, а й для переробки. Такі товариства купують потрібні машини, наймають фахового майстра, який добре знається на виробці масла та сиру й улаштовують молочарні. В Данії трохи не все молоко, що йде на переробку в сир та масло, переробляється на кооперативних заводах. Інколи діяльність молочарських спілок по-

ширюється: при них улаштовуються млини, круподерні, пекарні, лісопилні холодники, машини для вироблення штучного льоду, а інколи й електричні станції.

Ремісничі товариства для збуту утримують у містах крамниці, де продають вироби своїх учасників. Шевці, кравці й інші ремісники дуже часто попадають у залежність від капіталіста тому, що живуть в глухих вулицях, і через те, маючи мало клієнтів, змушені працювати «на магазин», а власник цього магазину використовує своє становище, дешево платить ремісникові за його вироби, а продаючи їх, одержує, як зиск, частину того, що мало б піти на оплату праці ремісника. Улаштування ж кооперативної крамниці на доброму місці, на великій вулиці, звільняє учасників од такої залежності і дає можливість одержувати за свою працю більшу винагороду.

Деякі ремісничі товариства беруть на себе виконання достав для війська або тих чи інших державних муніципальних установ; деякі ж входять у постійні контрагентські стосунки зі споживчими товариствами, постачаючи їм вироби, так що крам переходить безпосередньо од організації продуцентів до організації споживачів, цілковито оминаючи руки посередників.

... Треба ще зазначити, що ремісники, коли працюють на магазин, то мають тенденцію виконувати роботу наспіх до певної міри недбало, що часом спричинаються до непорозумінь між керівниками товариства та його членами.

Щоб уникнути тих труднощів, деякі товариства приймають од своїх членів вироби на комісію: член товариства сам визначає ціну виробів, а товариство вміщає вироби в своїм магазині й, продаючи їх, відраховує на покриття господарських та адміністративних витрат певний відсоток.

... Деякі товариства ведуть одночасово **і закупівельні, і складничі операції**, так, наприклад, товариства **пасічників** утримують склади пасічницького приладдя, штучної вощини і т. ін.; постачають своїм членам цукор для годівлі бджіл і навіть утримують майстерні для вироблення вуликів, а разом з тим продають мед і віск з пасік своїх членів.

Подібні ж закупно-складничі товариства існують серед садоводів та городників, а також серед ремісників.

В Україні та Росії були розповсюджені сільськогосподарські товариства культурно-просвітнього характеру («сельскохозяйственные общества»). Їхнім завданням було піднесення агрикультури. Майже кожне таке товариство утримувало хоч невеличку книгозбірню з книжками та журналами по сільському господарству, улаштовувало читання та лекції, а на зборах обговорювали методи поліпшення господарства; улаштовували сільськогосподарські виставки, на яких призначалися премії за ліпшу городину та худобу. Ці товариства були провідниками культури в селі, але здебільшого вони не утримували ніяких підприємств, їхні кошти складалися з щорічних безповоротних членських внесків. Через те, що послугами товариства користувалися не тільки члени, а й сторонні особи, то в члени записувались лише більш свідомі елементи, і робили вони це не тільки ради власної вигоди, як з громадського обов'язку, і членський внесок мав характер пожертви на громадсько-культурні справи. Тому кошти товариств цього роду завжди були дуже обмежені, і вони розвивали скільки-небудь помітну діяльність лише тоді, коли одержували матеріальну допомогу від уряду або місцевого самоврядування; а це ставило їхню діяльність в значну залежність від сторонніх, хоч би й доброзичливих чинників. Все це: обслуговування не членів, відсутність підприємства, слабо розвинена самодіяльність та залежність од сторонніх чинників примушує нас зараховувати такі товариства не до кооперативів, а до культурно-просвітніх організацій. Інколи, правда, на одержану від держави субсидію таке товариство купувало бугая або іншого плідника доброї раси і утримувало його, беручи за користування ним плату; часом на таку ж субсидію товариство розводило розсадник садових дерев вищих сортів і продавало населенню сажанці. Це вже можна визнати за підприємство; але й це підприємство переслідувало цілі не кооперативного, а загальнокультурного характеру, бо обслуговувало не тільки членів товариства, а й сторонніх осіб, утримувалося на чужі кошти і базувалося не на самодіяльності членів, а на допомозі зо сторони, та й метою своєю ставило піднесення загальної культури, а не добробуту **своїх членів**.

Інший характер носять німецькі товариства для плекання худоби: вони базують свою фінансову міць на паях членів; субсидії ж, як явище випадкове, не грають тут великої ролі; а через те, що вони обслуговують тільки членів, то й число членів у них більше.

Німецькі товариства для плекання худоби звичайно спеціалізуються: одні ставлять за своє завдання плекання свиней, другі – коней, треті – рогатої скотини, інші – овець або кіз, птиці і т. д.

Деякі з цих товариств мають спільні пастівники. Але часто організовуються спеціальні товариства для утримання пастівників, купуючи або орендуючи на спільний рахунок потрібну для того землю. Пастівник розбивається на кілька частин, які використовуються одна за другою.

Інколи кооперація бере на себе різного роду *меліоративні роботи*, і тоді організовуються товариства для *осушення* або *заводнення* землі, чи для *збудування гаток* (гатка, ще гребля – прим. упор.), які захищали б поле від повені.

У західній Бенгалії (Індія) через неправильність дощових опадів дуже часто рисові поля терплять від посухи. Тому там поширилися товариства для заводнювання рисових полів; вони ставлять великі басейни, куди збирають воду під час великих дощів, а під час посухи випускають воду на рисові поля. Таке товариство складається з 500–600 членів з 20–30 сусідніх сіл. Частину капіталу, потрібного для вибудовування басейнів і каналів, вносять учасники як паї; решту товариство позичає в банку. Через упорядкування заводнення урожай так підвищується, що за п'ять літ товариство встигає виплатити позику і скласти окремий фонд для видатків на своєчасне очищення басейнів і каналів від намулу та піску.

... Сільська громада також може взяти на себе постачання електричної енергії; але там, де цього з тої чи іншої причини не трапилось, організуються спеціальні кооперативи, які або утримують власні невеликі електричні станції, або беруть енергію з ближчої станції, будуючи на власний кошт проводку і утримуючи її. Це дає можливість членам кооперативу проводити електрику до себе в двори і вживати її для освітлення, для

роботи молотарок, січкарень та інших господарських машин. **Електрична кооперація** особливо розповсюджена в Чехії. В 1919 р. у Чехії було 344 електричних товариств.

... Досі ми розглядали різноманітні кооперативи, котрі ставлять собі за завдання постачати своїм учасникам усе необхідне для їхнього життя, для їхньої господарської праці або для збуту продуктів праці. Але сама праця членів кооперативу у всіх цих організаціях використовується лише в порівнюючи слабій мірі. Між тим є цілий ряд кооперативів, де праця членів використовуються в кооперативному підприємстві, які ставлять собі за завдання організацію гуртової праці своїх членів. Найменш складну організацію такого роду уявляють з себе **робочі артілі**, організовані з дроворубів, газетників, вантажників на пристанях та на залізницях і т. ін. Об'єднання дає їм можливість знайти працю на більш вигідних умовах, ніж одинцем. На кошти, зложені з паїв та позик, зроблених під спільну відповідальність, вони організовують власне підприємство відповідно своєму фаху і ведуть його спільними силами, граючи одночасно роль і робочої сили, і власника підприємства. Часто артільне підприємство буває дуже примітивне: закуп лісу на зруб, утримання контори (напр., бюро продажу газет) і т. п.

Артілі подібного роду найчастіше беруть на себе виконання різного роду послуг: розвантаження або навантаження пароплавів, сплав лісу, прокладання шляхів і т. ін. Завдання артілі – вигідно продати працю своїх членів; продукт же праці ні артілі, ні її членам не належить; часто робоча артіль не має навіть власного знаряддя й одержує його від тих осіб чи установ, для котрих вона виконує роботу: кооперація тут провадиться в царині праці, тому такі товариства і зветься **робочими**, або **трудо-довими артілями**. Найбільше поширені трудові артілі в Італії. Вони з великим успіхом виконують різного роду державні та комунальні роботи, особливо грабарські та меліоративні. Для великих робіт об'єднуються артілі в союзи. В провінції Реджіо-Емілія союз трудових артілів (грабарів, теслярів, механіків, і т. ін.) взяв на себе і виконав будівлю залізниці Реджіо-Чіано. От, з виконання різних робіт, узятих з підяду, і складається найчастіше підприємство трудової артілі.

Справами артілі керує вибрана управа та дозорча рада з членів артілі; але з огляду на складність робіт часто поруч з управою працює ще й окремий технічний комітет, який складається з фахівців (інженерів, юристів), що можуть і не належати до артілей. За свою працю члени артілі одержують звичайну платню від артілі, а коли, по закінченні взятої роботи, в артілі залишається ще якийсь зиск, то після відчислення у резервний капітал і в фонд забезпечення робітників на старість, решта поділяється між членами артілі.

Часом буває, що артіль попадає в повну залежність від приватного підприємця – підрядника. Така артіль, не дивлячись на свою назву, нічого спільного з кооперацією не має: підрядник тут виступає як звичайний приватний підприємець, беручи виконання роботи на свій ризик, але зате й користуючись всім зиском, який одержується од виконання її. Якраз такий характер мали майже всі артілі теслярів та мулярів, що приходили до нас з Московщини, рідко котра з них не мала свого хазяїна – підрядника, у якого на службі були всі її члени як наймити.

Дуже часто робочі артілі організовують також товариське харчування своїх членів («складчину»), зменшуючи тим видатки їх на споживання та звільнюючи їх від дрібних господарських турбот.

Від робочих артілей слід одрізнати *продукційні артілі*, що мають за завдання не продаж праці своїх учасників, а використання її у власному підприємстві та продаж продуктів праці. Продукційні артілі складаються з робочих, фахово досвідчених у виробленні тих чи інших речей і мають підприємства значно складніші, ніж робочі артілі.

Так, наприклад, артіль шевців, щоб доцільно використати працю своїх членів, як використовувало б її інше добре устатковане підприємство, повинно мати не тільки чималий запас різних сортів шкіри, а й добрий набір різних машин, які облегшували б людську працю і, роблячи її більш продуктивною, здешевлювали б вироби; до того ще треба мати фабричне помешкання і склад для переховування виробів. Усе це робить підприємство складним, потребує великих коштів, доброї організації і досвідчених фахових керівників.

Наприклад, пекарська артіль у Празі, заснована в році 1897-му, утримує велику, добре організовану пекарню на 42 печі; у ній працює 230 робітників, виключно членів товариства. Щодня пекарня напікає білого й чорного хліба з 4-ох вагонів борошна. На розвозини хліба вживається 5 автомобілів, 28 возів, 32 коней. Цим підприємством продукційна кооперація може сміло пишатися, бо воно організовано не гірше приватних капіталістичних першорядних пекарень. Це було в році 1922; тепер ця артіль розрослася ще більше і вже має кілька пекарень.

У році 1921 продукційних артілей у бувшій Чехословаччині було 231; з них у самій Празі – коло 60. Тут можна зустрінути продукційні т-ва самі різноманітні: шевські (25 – т-в), кравецькі (20), ткацькі, такі, що виробляють кошики, капелюхи, рукавиці, гудзики, цвяхи; т-ва ковальські, літейні, теслярські, бондарські, колісницькі, штукатурські, склярські, друкарські, навіть ортопедичні і т. д.; одним словом, у Чехії чоловік може одягтися, обутися й обставити своє помешкання виробами виключно продукційних товариств.

До продукційних артілей належать також *товариства будівничі*, вони тим відрізняються від товариств будівельних, що складаються не з осіб, які потребують помешкань, а з робітників, що працюють у будівництві. Отже, в той час, як будівельні товариства ставлять будинки для своїх членів, будівничі (продукційні артілі) ставлять будинки для сторонніх осіб, щоби дати своїм членам працю й заробіток.

У деякій мірі оригінальне явище уявляє з себе друкарське т-во «Графія» в Празі. Засноване друкарськими робітниками, воно працює вже 25 років, має добре устатковану друкарню з найновішими машинами. В Празі ні в одній друкарні немає таких гарних гігієнічних умов, як тут. Робітники тут одержують добру платню й користуються різними вигодами (напр., відпустки, 8-мигодинний робочий день), яких не мають робітники в капіталістичних друкарнях. Але в склад членів входять не тільки робітники, а й різні організації, між якими видатне місце займає Центральний Союз Чеських Кооперативів. Ці організації внесли значні суми в пайовий капітал товариства, через своїх представ-

ників беруть участь в органах управління, і значна частина праці друкарні складається з замовлень цих організацій, особливо Союзу Чеських Кооперативів; ці організації одержують також значну частину чистого зиску: на доплату робітникам поверх звичайної платні йде лише третина чистого зиску. Таким чином, це т-во почасти обслуговує інтереси працюючих у друкарні робітників, а почасти інтереси споживачів як роботодавців, і носить мішаний характер, уявляючи з себе об'єднання продуцентів та споживачів, з перевагою перших щодо кількості членів та щодо керування внутрішнім порядком і з дуже великим впливом останніх у сфері торговельних операцій, калькуляції цін та розподілу зиску.

Такі робітничі продукційні асоціації є також кооперативи (продукційні артіль); їхнє завдання – піднести добробут членів, давши добрий заробіток та гарні умови праці. Але тут слід зазначити, що дуже багато продукційних артілей втратили кооперативний характер і виродились у підприємства капіталістичні. Багато шевських та кравецьких артілів у Києві, Харкові й Одесі, а також Київська артіль ювелірів зовсім втратили характер трудовий і кооперативний: число їх членів зменшилося в деяких випадках до 3-х чоловіків, які вже самі не працювали, а грали роль хазяїнів; вся ж робота виконувалася найнятими робітниками; така артіль нічим не відрізняється від звичайного капіталістичного підприємства, і назву «артіль» носить вона не по праву.

Не зайвим буде тут зауважити, що часто назва «продукційне» (або «продуктивне») товариство вживається не вірно: цю назву іноді дають і тим товариствам, які улаштовують продукцію для переробки продуктів, що збувають члени товариства (наприклад, маслоробні артіль), і навіть тим споживчим товариствам, які мають власні продукційні підприємства. В обох цих випадках організація продукції не є самоціллю: в першому випадку ми маємо діло з продукцією при збуті, в другому – з продукцією при постачанні речей, необхідних для споживання. Продукційними товариствами або продукційними артілями слід розуміти такі об'єднання, які мають організувати продукцію для того, щоби дати заробіток своїм членам, зживши їхню працю в про-

дукції: тут не збут, не споживання є головною ціллю об'єднання, а продукція як така; тут робітники, що працюють у підприємстві, стають його власниками й господарями; це є кооперація праці, з метою звільнити її від залежності від капіталу і зробити робітника повноправною і рівноправною особою в процесі продукції, давши йому право на участь в управлінні підприємством і право власності на продукт праці.

Вище була зазначена різниця між товариствами будівельними та товариствами будівничими: будівельні товариства засновуються споживачами, будівничі – продуцентами; будівельні мають своїм завданням забезпечити своїх членів помешканням, будівничі дають своїм членам працю й заробіток, і ті, і другі предметом свого підприємства мають продукцію (будівля), але продукційною спілкою може бути названо тільки товариство будівниче, будівельне ж товариство у своїх завданнях дуже близько підходить до товариств споживчих і, як уже було вище зазначено, є багато споживчих товариств, котрі одночасно уявляють собою і товариства будівельні. Напр., згадане вже споживче товариство «Продукціон» у Гамбурзі 1931 р. мало 292 будинки з 2012 помешканнями та 273 крамницями. Помешкання ці товариство наймало своїм учасникам, а з крамниць тим часом у 185 були приміщені власні філії.¹⁰

Коли кооперативи для постачання мають за завдання давати своїм членам сировину й інші засоби виробництва, а кооперативи для збуту – вигідно продати продукти праці, то продукційні артілі повинні й закуповувати сировину, й збувати продукт, і організовувати саму працю; в кооперативах закупочних і в кооперативах для збуту праця членів провадиться не в кооперативі, а в господарстві кожного з них; тому кооператив хіба лише по часті може керувати нею; у продукційній же артілі – організація праці, керування нею складає найголовнішу функцію кооператива.

Складатися продукційні артілі можуть як з ремісників, що до заснування кооперативу мали власне підприємство, так і робіт-

¹⁰ Konsum-Bau-und Sparverein „Produktion“ „Bericht uber das 33. Geschäftsjahr“.

ників, що до того часу працювали в чужих підприємствах. У продукційній артілі становище і тих, і других міняється: до вступу в артіль ремісник був самостійним власником підприємства, власником знаряддя й продукту праці, можливо, визискувачем найнятої праці; як член артілі, він вже не має права розпоряджатися самостійно ні знаряддям, ні виробами: із власника він став співвласником; робітник же, навпаки, вступивши в члени спілки, придбав нові права, яких не мав, працюючи в чужому підприємстві: він зробився співвласником знаряддя виробництва, він бере участь у керуванні підприємством, у розпорядженні продуктом праці.

Може скластися артіль із сільських господарів: хліборобів, городників, садоводів, скотарів. Практика знає випадки, коли сільські господарі, засновуючи артіль, не припиняли також і свого власного господарства, а вели його й далі окремо від артільного. Артіль шевців або кравців відбирає від свого члена майже весь його час; тому, якщо він може працювати у себе вдома, то хіба лише дуже мало часу. Хліборобська ж артіль залишає своїм членам досить багато часу, який вони й можуть використати для праці у власних господарствах. В Україні відомий артільний батько М. Левитський робив спроби об'єднати в артільному підприємстві господарства членів артілі так, щоби вся належна членам земля оброблялася гуртом, і навіть щоб скотина утримувалася на артільному дворі. Таку організацію вдалось перевести в життя в багатьох випадках; але, дякуючи перешкодам технічного, а також і психологічного характеру, такі артілі не виявили життєздатності і порозпадались, проіснувавши два-три роки, хоч і мали господарський успіх. Далеко краще пішла справа у тих товариствах, які вели спільне господарство на найнятій землі, при чому кожний учасник, не кидаючи свого власного господарства, повинен був у належний час відбути певні роботи в господарстві артільному. ... Малоземельні дуже дорожили можливістю використати свою працю в артільному підприємстві.

... Сільськогосподарських продукційних спілок не слід змішувати з *орендними товариствами*, бо останні не ведуть гос-

подарства гуртового, а тільки допомагають своїм членам заорендувати землю – для того, щоб вести на ній індивідуальне господарство. Такі т-ва теж часто носять назву артілей, але по суті вони уявляють собою організації дуже близькі до т-в для постачання сировини або машин. Діяльність їх полягає в тому, що вони беруть в оренду який-небудь великий маєток і невеликими частками здають землю в користування своїм членам; у цей спосіб вони визволяють своїх членів од визиску з боку орендарів – посередників.

Коли ж орендне товариство не ділить заорендованої землі між своїми членами, а веде на ній спільне господарство, то його слід називати вже не орендним товариством, а сільськогосподарською продукційною артіллю, бо тоді не оренда землі складає суть його діяльності, а сільськогосподарська продукція.

Застосування кооперативної організації до різних галузей господарського життя слід визнати необмеженим. Так можна називати ще товариства для розведення риби, товариства видавничі, театральні, шкільні, товариства для влаштування та підтримання шляхів, мостів, гребель, для утримання спортивних майданів, готелів, товариства домовласників і т. д.

За останні часи кооперація почала брати на себе також операції по асикурації життя, доходів та майна. Ще недавно операції такого роду брали на себе, головним чином, капіталістичні т-ва, а подекуди держава та органи місцевого самоврядування; кооперативна ж асикурація зовсім не поширювалася. Але тепер питання про кооперативну асикурацію поставлено на чергу, і можна сподіватися, що кооперативна асикурація досягне значного розвитку. У 1918 р. в Україні було утворено Центральний кооперативний страховий союз, з завданням організувати кооперативну асикурацію; основний капітал для цієї справи внесли Українські центральні та місцеві союзи, як споживчі, так і кредитові. Вони ж брали на себе агентуру по переведенні страхування майна кооперативів та їх членів.

Особливо велике майбутнє, мабуть, буде належати кооперативам по асикурації худоби: ні приватні підприємства, ні муніципалітети й держава при асикурації худоби не зможуть гаран-

тувати себе од можливих у цьому разі зловживань; тільки кооперативи зможуть забезпечити себе од зловживань з боку асигурованих, бо всі члени кооперативу та органи управління завжди матимуть можливість легко встановити, чи дійсно та скотина пропала, що була асигурована, або чи не була скотина заасигурована вже тоді, як виявилось, що вона – хвора.

... Усі описані тут товариства уявляють собою кооперативи, бо всі вони відповідають тим ознакам, які складають визначення кооперативу: кожне з них організоване на принципі самодіяльності і рівноправності членів, усі вони дбають про добробут членів, ставлячи собі за завдання або збільшити їхній трудовий заробіток, або збільшити його покупну силу. Це досягається шляхом утворення власного підприємства, яке тим більше користі приносить своїм членам, чим інтенсивніше використовують вони це підприємство.

Кооперативний рух з кожним роком розвивається, утворюючи все нові й нові види кооперативів: скрізь, де є визиск з боку капіталістів, у всіх галузях господарського життя утворюються кооперативи для боротьби з цим визиском, намагаючись задовольнити, за можливості, всі потреби населення. Вже тепер кооперативний рух досяг такої різноманітності, що в багатьох країнах майже всі матеріальні потреби людини можуть бути задоволені через кооперативи, а у нас в Україні, особливо на селах, кооперативи брали на себе також і задоволення деяких і духовних потреб населення, улаштовуючи читальні, книгозбірні, книгарні, лекції, концерти, театральні вистави, підтримуючи школи; в період 1917–1919 року в більших селах України існували кілька десятків вищих початкових шкіл та гімназій, головним чином, дякуючи матеріальній допомозі кооперативів.

Контрольні запитання до лекцій шостої та сьомої

1. Яка різниця між кооперативами будівельними й будівничими?
2. Чи можна вважати кооперативним товариство, закладене крамарями для спільної закупки краму? Чому?
3. Які види кооперативів можна заснувати між людьми, що живуть з рибальства?

4. Які кооперативи можуть бути корисними для пасічників?
Чим саме?

Повторення:

1. Чому курс акцій часто зростає, а паї в кооперативі не міняють своєї цінності?

2. У чім виявляється трудовий принцип у молочарських товариствах?

3. Чи є завданням кооперації доброчинність? Чому?

4. Яка різниця між словами «кооперація», «кооператив», «кооперативність»?

5. Чи багато користі матимуть члени молочарського товариства, якщо його управа зменшить платню службовцям на 10 %?

Завдання:

напишіть реферат на тему: «Кооперація в українському селі». Розберіть, які види кооперативів можуть існувати на селі та яку діяльність міг би розвинути кожний з них.

Лекція восьма

V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ (продовження)

2. Форми кооперативного об'єднання. Залежно від політичних і інших обставин кооперативи набувають різних форм, зовні подібних часом до об'єднань капіталістичного характеру. Майже в кожній країні з початку кооперативний рух використовує існуючі капіталістичні форми, хоч вони й не відповідають ні суті кооперативного об'єднання, ні кооперативним принципам. У багатьох країнах ще й досі можна зустрінути кооперативні об'єднання, організовані в формі акційних спілок, товариств на вірі і т. ін. Але там, де кооперація вже придбала, так би мовити, права громадянства, де законодавство рахується з особливостями кооперативного руху, там кооперативи приймають форму, відповідну до їхньої суті, форму так званого кооперативного товариства. *Товариство* – це є основна кооперативна одиниця, що складається з рівноправних осіб, членів товариства. Членом товариства може бути не тільки фізична

особа, а й яка-небудь організація (особа юридична). Так, наприклад, споживче товариство може бути членом товариства кредитного, а кредитне – членом споживчого.

Товариства можуть приймати різні назви: товариство, спілка, артіль; у Галичині вживається також назва «гуртівня», але все це одна й та ж форма кооперативного об'єднання, і то форма початкова, перший ступінь об'єднання; назва «артіль» вживається звичайно для кооперативів продукційних, «спілка» – для кооперативів для збуту й для за купу речей, потрібних для господарства, а «товариство» – для кредитних, споживчих та будівельних кооперативів. Але на практиці точного розмежування цих назв немає. Так, наприклад, для кооперативів для збуту молока часом вживається назва молочарська спілка, часом молочарська артіль; а для кооперативів для збуту яєць інколи вживається назва «товариство для збуту яєць», а інколи – яєшна артіль.

З розвитком кооперативного руху окремі кооперативи об'єднуються в *союзи* (інколи під назвою: «Союзне об'єднання», «спілка», або «товариство гуртових операцій»).

Це – *другий ступінь* кооперативного об'єднання. Звичайно союз розвиває діяльність того ж роду, що й кооперативи, які входять у його склад. Так, споживчий союз ставить за своє завдання закуп речей, необхідних для споживання, щоби потім постачати ці речі своїм членам, себто споживчим товариствам; збутовий союз товариств організовує збут тих продуктів, що продукують члени товариств, які входять у його склад.

У той час, як товариства, маючи діло з поодинокими особами та до того ще й з малозаможними, ведуть операції дрібного характеру, союзи, маючи діло з товариствами, ведуть гуртові операції в широкому масштабі. Так, споживчі союзи роблять закуп вагонами і навіть сотнями вагонів, а збутові союзи збувають продукти так само партіями в десятки, а то й у сотні вагонів.

У той час, як товариства дають можливість своїм членам обминути посередників-крамарів, союзи обминають уже гуртових торговців, стаючи в безпосередні зносини з фабрикантами або, принаймні, з імпортерами та експортерами.

Мало цього, союзи пильнують удосконалити операції, поглибити кооперативну діяльність. Наприклад, не задовольняючись безпосередніми зносинами з фабрикантами, організовують власні фабрики, де виробляють необхідні для їх учасників товари чи переробляють продукти, призначені для збуту.

Місцеві союзи, з невеликим районом діяльності, у свою чергу об'єднуються в союзи крайові, або центральні, з завданням не тільки входити в безпосередні стосунки з найбільшими фірмами своєї держави, але також узяти на себе й операції імпортного чи експортного характеру. Такі союзи влаштовують склади в портах, агентури в торгових осередках світового значення; а англійський союз споживчих товариств має навіть власні кавові та чайні плантації на Цейлоні і власну флотилію з кількох пароплавів.

Ідеалом же кооперативного об'єднання, найвищим ступенем його є об'єднання інтернаціонального характеру, яке давно вже обговорюється на кооперативних конгресах. До цього часу вдалося створити міжнародне об'єднання лише ідейного характеру – Інтернаціональний Кооперативний Союз, діяльність якого обмежується представництвом кооперативного руху, виданням «Інтернаціонального кооперативного бюлетеня» та скликанням періодичних всесвітніх кооперативних конгресів. Але вже поставлено на чергу й розробляється також питання про організацію міжнародного кооперативного банку, міжнародної закупівельної організації та кооперативного страхування.

Центральні споживчі товариства гуртових закупок скандинавських держав створили міжнародне товариство гуртових закупок, мовляв би, місцевого характеру для спільного імпорту й виробництва. Це об'єднання має власні фабрики, що обслуговують Данію, Норвегію, Швецію й Фінляндію.

Інколи буває доцільна організація кооперативних установ з вузькоспеціальними завданнями, наприклад, кооперативне т-во для утримання власного цукровару або якогось іншого заводу, кооперативний банк і т. ін. Так, напр., у нас в Україні кілька союзів утворили т-во для утримання на спільний кошт великої махорочної фабрики... Такого роду спеціальні об'єднання зви-

чайно мають форму акціонерних т-в, але, по суті, вони відповідають усім ознакам кооперативних організацій, а по роду діяльності їх можна було б назвати союзами союзів, коли б під союзом ми не називали об'єднання різних сторін кооперативної діяльності. Слід зауважити, що в Західній Європі союзами звуться об'єднання кооперативів з завданнями ідеологічно-організаційними; об'єднання ж торговельного характеру там носять назву товариств гуртових закупок і найчастіше мають форму акційних компаній.

Для повноти картини слід спинитися ще на одному явищі в кооперативному житті. Під впливом тих чи інших умов, а найбільше через брак коштів кооперативні організації, замість того, щоб організувати власними силами якесь підприємство, набувають акції капіталістичного т-ва і, зробившись співвласниками його підприємства, впливають на всю його діяльність і одержують частину його зиску. Очевидно, немає ніяких підстав зараховувати до кооперативів такі капіталістичні товариства, де лише частину основного капіталу вкладено кооперативами: адже поруч з кооперативами, в склад цих т-в входять і приватні підприємці, метою яких є капіталістичний зиск, який стоїть у суперечності з кооперативними завданнями. Ці т-ва стануть кооперативними аж тоді, коли всі їхні акції, або принаймні більшість, перейдуть до рук кооперативних організацій.

Таким чином, поруч з т-вами та союзами може існувати й акційна форма кооперативного об'єднання, але в останньому разі акції повинні належати кооперативним організаціям, а діяльність відповідати кооперативним завданням і принципам.

3. Соціальний склад кооперативів. Ставлячи своїм завданням підвищити добробут своїх членів шляхом утворення власного підприємства, що має виступати як конкурент капіталістичних підприємств, кооперація не може сподіватися на прихильне ставлення до неї з боку приватних підприємств. Збільшуючи частку своїх учасників у суспільному розподілі, вона тим самим зменшує частку підприємців, а саме зменшує зиск, який вони отримують зі своїх капіталів. Логічним наслідком цього є вороже ставлення до кооперативного руху з боку капіталістичних

верств суспільства; навпаки, збільшуючи закупівельну силу, кооперація тим самим притягує симпатії нижчих, трудових верств суспільства, що бачать у ній порятунок, один із засобів боротьби проти визиску. Отже, не дивно, що кооперація виникла й поширюється серед нижчих верств суспільства, серед трудової його частини. «Кооперація є дитина злиднів» – зробилося ходячою фразою. Чим більш людина має можливості збільшити свої доходи, як фабрикант чи як торговець, чим більші доходи вона одержує на свої капітали, тим менше значення мають для неї ті вигоди, які може дати їй кооперація. Банкір або фабрикант усю увагу свою звертають на те, щоб якою-небудь влучною операцією збільшити свій річний прибуток, можливо, в декілька разів. Яке значення для них може мати 10–15 % економії, та ще до того не у всіх їхніх особистих витратах, а лише у витратах на предмети першої необхідності, що складає тільки незначну частину їхніх витрат. Не об'єднання з малозабезпеченими верствами суспільства шукають вони, а, об'єднуючись з рівними собі в трести і синдикати, шукають засобів найлегшого й найповнішого визискування їх. Візьмемо ще для прикладу товариство для збуту зерна: селянин через це товариство може продати свій хліб на 10–15% дорожче, і це дає йому значну для його бюджету суму, на яку можна закупити одягу або поліпшити господарство – і це є, може, єдиний у нього спосіб поліпшення свого матеріального становища. Власник же великого сільсько-господарського маєтку має на продаж сам стільки зерна, скільки – ціле товариство; це дає йому можливість затратити час і гроші на підшукування ліпшого покупця, кредит у банку дає йому можливість виждати підвищення цін; знайомства або навіть родинні зв'язки допомагають йому вигідно здати свій урожай інтендантству або іншій державній установі; він може зменшити кількість робітників у своєму маєтку або їхню платню, – це теж приносить йому збільшення зиску. Отже, вступати в товариство по збуту, нарівні з дрібними сільськими господарями, для нього немає ніякої рації.

До цього ще треба взяти на увагу й те, що більш заможні верстви суспільства добре розуміють усі ті вигоди, які дає їм

володіння капіталом. Зиск на капітал грає таку велику роль в їхньому житті, що вся їхня психологія, всі їхні погляди тісно зв'язані з переконаннями в повній справедливості одержання зиску на капітал. Тому кооперація своїм стремлінням обмежити капіталістичний зиск може викликати у них тільки вороже до себе ставлення. Навіть тоді, коли кооперація може принести явну вигоду і представникам заможних верств, їм не легко буває побороти своє вороже ставлення до кооперативного руху. Тільки необхідність загонить більш заможні елементи в кооператив; але навіть у такому випадку вони вступають туди не без протесту і нарікань. Так було під час війни, коли приватна торгівля, спекулюючи на підвищенні цін, приховувала речі першої необхідності, як, наприклад, – цукор, борошно, шкіру, і їх можна було дістати легко тільки в кооперативах, але кооперативи продавали тільки членам, – тоді не рідко можна було бачити наплив до кооперативів заможних елементів; а все таки записувались вони в члени неохоче, висловлюючи незадоволення, що кооперативи відмовляються обслуговувати не членів; а після війни, коли наставали нормальні відносини, вони повиступали з кооперативів.

Споживчі та будівельні товариства по самій природі своїй, здавалось б, могли об'єднати в собі всіх споживачів, незалежно від того, до яких верств суспільства вони належать.

Здавалось би, кожен зацікавлений у тому, щоб дешевше купувати потрібні йому речі; але практика показує інше. Протягом перших 70 років існування споживчої кооперації не було засновано ні одного споживчого товариства з представників заможної верстви. Відоме споживче товариство в Рочделі було засновано фабричними робітниками з невеликою участю урядовців. У подальшому своєму розвитку англійські споживчі кооперативи склалися головним чином з робітників. Так само німецька споживча кооперація базується головним чином на фабричних робітниках.

... В склад німецьких споживчих т-в дуже мало входить селян (3 %) – це пояснюється тим, що кооперативний рух на селах в Німеччині ширився під проводом консервативних партій, які одночасно також опиралися на клас дрібних торговців і тому не

тільки не сприяли розвитку на селі споживчих т-в, а навіть вели проти них агітацію. Іншу картину уявляє з себе споживча кооперація в Данії, де вона носить переважно селянський характер відповідно до складу населення.

У нас, в Україні, споживча кооперація в кінці минулого століття і в першому десятилітті цього століття розвивалася головним чином серед фабрично-заводського робітництва та серед трудової частини інтелігенції.

Але після революції 1905 року кооперація почала ширитись і серед сільського населення, де було засновано тисячі товариств, так що в 1917 році в споживчих товариствах було об'єднано 55 % всього населення; ледве чи можна було знайти таке село, в якому б не було споживчого товариства. Отже, наше селянство виявило дуже жваве стремління до споживчої кооперації. Так само в складі наших кооперативів можна було бачити чимало ремісників.

Подібне явище помічається й у Швейцарії: в деяких великих та середніх швейцарських містах до споживчих кооперативів вступило майже все населення. В Базелі (Швейцарія), в споживчому товаристві рахується членів більше, ніж є родин у місті. Це, розуміється, говорить про те, що частина членів живе поза містом, але, з другого боку, це свідчить також і про те, що до споживчого товариства вступили навіть і підприємці. Причину цього явища треба вбачати в буйному розвитку базельського кооперативу і особливо в різноманітності його операцій. Окрім звичайних магазинів з колоніяльним крамом та речами хатнього вжитку, товариство має склади вугілля, великі винні льохи, велику хлібопекарню, бойню та молочарню. Тому не дивно, що серед членів кооперативу можна зустрінути навіть крамарів, пекарів та м'ясників, що хоч і незадоволені його конкуренцією, але хочуть використати вигоди придбання товарів у ньому.

Можна думати, що з розвитком споживчої кооперації вона буде охоплювати все ширші та ширші верстви суспільства і що хіба лише найбільш заможні члени його не будуть користуватися її послугами.

... Одначе, коли прийняти на увагу всі наведені міркування, то слід прийти до висновку, що споживчі кооперативи й далі

будуть вербувати своїх членів головним чином з представників нижчих верств суспільства: робітників, ремісників та селян.

Інтелігенція, особливо менш забезпечена частина її, використовує кооперацію також досить охоче, але здебільшого дивиться на неї лише як на засіб зробити деяку економію у видатках, не надаючи кооперативному рухові значення руху визвольного, а тому й не вкладаючи в кооперативну роботу стільки ентузіазму, скільки його вкладає робітництво та селянство. Це, розуміється, можна сказати лише про загал інтелігенції, окремі ж її представники дуже часто віддають кооперації весь свій вільний час, а інколи навіть присвячують все своє життя пропаганді кооперативних ідей або відданій праці в кооперативних установах. Так, між 28 основоположниками Рочдельського споживчого товариства був один урядовець. Піонери української кооперації М. Баллін, В. Козлов, Брилянтів, М. Зібер належали до інтелігенції.

Кредитні та ощадно-позичкові товариства поширюються головним чином серед селян та ремісників; інколи в складі їх можна зустрінути також дрібних крамарів; представники робітництва та інтелігенції зустрічаються тут значно рідше, бо вони не ведуть промислового господарства, яке потребувало б кредиту... Само собою зрозуміло, що капіталістам немає ніякої рації вступати в кредитні товариства: вони можуть користуватися кредитом у банках, кредитні кооперативи не в стані задовольнити їх кредитом, як вони того потребують.

... Те саме, що сказано про склад кредитних товариств, відноситься й до товариств для закупки сировини та машин, до товариств машинових, до товариств для організації спільних майстерень, а також і до товариств для збуту продуктів ремесла або сільського господарства.

Робітники й інтелігенція не мають потреби ні в закупу сировини або машин, ні в збуті продуктів своєї праці, бо продукти їхньої праці їм не належать. Ремісник же та селянин, які мають власне господарство, де продукують ті чи інші речі на продаж, виявляють велику зацікавленість у цих видах кооперації. Але знов таки кооперативи цього роду – занадто тісні для власників підприємств більшого розміру та для великих землевласників;

їм потрібні не кооперативи, а організації капіталістичного характеру як для ділових зносин, так і для обстоювання їх групових інтересів. У колишній Польщі, а також подекуди й у нас в Україні, землевласники організували «Товариства сільського господарства» або так звані сільськогосподарські синдикати, які мали для них таке саме значення, як кооперативи для селян. Одрізнялися ж вони від кооперативів тим, що не мали трудового характеру, відповідно до складу їхніх учасників.

У Німеччині великоземельні власники нерідко брали участь у кооперативах для закупки машин та для збуту продуктів, а ще частіше безпосередньо в товариствах гуртових операцій. Але це робилось не стільки ради економічних вигід, скільки з міркувань політичного характеру: в цей спосіб партія німецьких аграріїв здобувала собі вплив на селянські маси і використовувала його під час виборів до парламенту. Участь землевласників у кооперативних установах навіть шкодила останнім, вносячи в їхню роботу капіталістичні тенденції.

Навіть землевласникам, які мають 15 і більше десятин доброї землі, кооперація не може дати значних вигід, особливо кооперація кредитна. Тому в складі кредитних товариств найчастіше можна зустрінути господаря-середняка, що має 2–10 десятин землі.

... Бідніше селянство пасивніше ставиться до кооперації, особливо при заснуванні кооперативів. Але, згодом і воно також бере участь у кооперативному рухові поруч з середняками.

Таким чином, ми приходимо до висновку, що всі верстви суспільства можуть брати участь у кооперативному рухові. Але не всі види кооперації придатні для того, щоби всі верстви суспільства задовольняли через них свої потреби. Активну участь у кооперативному рухові беруть лише робітники, ремісники та селяни, менш активну участь бере інтелігенція та дрібні крамарі; участь же капіталістичних елементів у кооперативних установах буває лише випадковою.

Контрольні запитання до лекції восьмої

1. Чому заможні люди рідко вступають членами у споживчі товариства?

2. Чи союз кооперативів є також кооперативом? Чому?
3. Яка різниця між союзом і товариством?
5. Які групи суспільства найбільше користуються послугами кредитних кооперативів? Чому?
6. Які вигоди може дати селянам споживча кооперація?
7. Які види кооперації можуть бути корисними для осіб інтелектуальних професій? Чим саме?

Лекція дев'ята

V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ (продовження)

Найбільш розповсюдженими видами кооперації в Україні були: кредитні товариства, споживчі товариства і товариства сільськогосподарські та їх союзи. Мабуть, через це в нашій кооперативній практиці й звикли ділити кооперативні установи на такі групи: споживча кооперація, кредитна та сільськогосподарська. Незабаром виявилась необхідність додати до цього ще нову групу – продукційну кооперацію, бо артілі кравецькі або шевські не можна було включити ні в одну із зазначених вище груп.

Невдалість такого групування виявлялась на кожному кроці: виникали сільськогосподарські артілі і поставало питання: куди їх віднести? Чи до кооперації сільськогосподарської, чи до продукційної?

... Далі, знов повставало непорозуміння зі споживчими товариствами, які мають продукційні підприємства: дехто хотів віднести їх до продукційної кооперації.

На Першому всеросійському з'їзді маслоробні артілі було віднесено до категорії продукційних артілей тільки тому, що вони продукують масло. Їх розглядали в одній секції з справжніми продукційними артілями; а успішний розвиток маслоробних артілей дав підставу прийти до висновків, що продукційні спілки мають усі підстави для успішного розвитку. У дійсності ж продукційні артілі поширюються й розвиваються дуже помалу.

Подібну помилку робить і професор Вигодзінський, який товариства по переробці відносить до категорії продукційних

кооперативів. Правда, і він поділяє продукційні кооперативи на частково і цілковито продукційні: частково продукційні товариства – це ті, що виконують кооперативним шляхом лише частину продукційного процесу.

... При розгляді окремих видів кооперації вже була підкреслена різниця між будівничими та будівельними товариствами: і ті, і другі ставлять будинки. Але перші уявляють собою продукційні кооперативи, бо вони об'єднують своїх членів для гуртової продукції і дають їм можливість використати свою працю в цій продукції. Будівельні ж товариства мають на меті задовольняти потреби своїх членів у помешканнях, праці ж своїх членів вони не об'єднують і в продукції використовують найняту силу. Очевидно, ці два види кооперації дуже різняться між собою і в своїх завданнях, і в організації самої продукції. Очевидно, якщо їх віднести до одної групи, то може повстати цілий ряд неясностей та непорозумінь.

З наведених вище прикладів ясно видно необхідність точної наукової класифікації кооперативів. Те групування, яке вживалося в нашій кооперативній практиці, вже тому не може витримати наукової критики, що було безсистемне. Споживча кооперація од кредитної відрізняється характером підприємства; ремісничка ж характеризується вже не характером підприємства, а складом своїх учасників, чим і порушується система класифікації. В основу класифікації треба покласти щось одне: або склад членів кооперативу, або характер підприємства, або щось інше.

Наприклад, якщо взяти за основу класифікації характер підприємства окремих кооперативів, то можна розрізнити такі категорії кооперацій:

1. **Сільськогосподарська:** набування сільськогосподарського реманенту, добрив, насіння; збут с.-г. артілі.

2. **Промислова:** набування машин і сировин; збут ремісничих виробів; продукційні артілі.

3. **Банківська:** кредитні кооперативи.

4. **Асекураційна (страхова).**

5. **Транспортна.**

6. **Будівельна:** будівельні і будівничі товариства.

7. **Споживча:** споживчі товариства.

Споживчі кооперативи можуть працювати в різних галузях народного господарства. Проф. Сальціус¹¹ зараховує їх до категорії торговельних кооперативів (*Cooperatives commerciales*). Але споживчі кооперативи, а особливо їхні союзи працюють не тільки в торгівлі: вони мають і промислові підприємства, а деякі і сільськогосподарські, до того ж їхнім завданням є не торгівля, обслуговування потреб споживача. Тому споживчу кооперацію слід виділити в окрему групу. Так само й сільськогосподарські кооперативи; мусять купувати й продавати; але характер їхнього підприємства визначається не торгівлею, а обслуговуванням сільського господарства.

До торговельної кооперації можна зарахувати лише товариства крамарів, якщо визнати їх за кооперативи.

Проф. Туган-Барановський у книжці «Соціальні основи кооперації» (Берлін, 1921. – С. 117 і 124) дає дві окремих класифікації: 1) за соціальним складом членів і 2) за характером підприємства; першу він навіть використав для розположення (розташування – прим. упор.) матеріалу в своїй книжці. Кооперація – об'єднання людей; це одна з її ознак. Але яких людей? Ми вже бачили, що кооперативи головним чином складаються з робітників, ремісників або селянства. Відповідно до цього Туган-Барановський поділяє кооперацію на пролетарську (в склад членів її входять у подавляючій більшості робітники), дрібнобуржуазну (ремісники, інтелігенція) та селянську. Але ця кваліфікація мало що дає. Кредитове т-во з ремісничим складом по своїй організації і по своєму значенню для народного господарства, і по своїй життєдатності мало чим одрізняються від кредитового товариства, в склад якого входять самі селяни. Будівельні т-ва найчастіше мають склад мішаний: пролетаріат та інтелігенція. Тому, призначаючи певну підставність такої класифікації, все ж таки задовольнитись нею однією не можна. До цього треба додати ще класифікацію, мовляв би, в другій площині, взявши за основу яку-небудь другу з істотних ознак кооперативу.

¹¹ Salcius: "La classification des Cooperatives / "Revue des Etudes Cooperatives" Paris, 1963, X–XII.

Майже всі теоретики в основу класифікації беруть різницю між підприємствами, що належать до різного роду кооперативів.

Класифікація Шульце-Деліча. Шульце-Деліч¹² ділить кооперативи по роду підприємства на такі дві головні групи: розподілові та продукційні. Перші постачають учасникам речі, необхідні для власного вжитку або для господарства, в тім числі й кредит.

До продукційних він зараховує ті, які мають спільні підприємства, що в них провадиться вироблення й продаж виробів за спільний рахунок і на спільну відповідальність. До цієї групи він зараховує і магазинні товариства, що продають спільно вироби своїх учасників, хоч ті вироби зготовлені в приватному господарстві. Така класифікація довгий час панувала в Німеччині; тільки пізніше магазинні товариства було переведено в категорію розподілових.

... **Класифікація Кауфмана.** Кауфман¹³ ділить кооперативи на три групи: 1) грошові, 2) товарні, 3) споживчі. Кожну із цих груп він ділить ще на три підгрупи, бо, на його думку, кожна закінчена господарська операція складається з 3-х частин: 1) набування потрібних для господарства речей, 2) переробка їх, 3) збут. Члени кооперативу можуть або набувати від кооперативу потрібні для господарства речі (кооператив для набування), або переробляти в кооперативі сировину (кооператив для перероблення), або збувати через кооператив вироби свого господарства (кооператив для збуту).

Таким чином, по Кауфману, грошові кооперативи можуть бути розділені на такі три групи: 1) кооперативи для набування грошей (у кредит), себто кредитні та ощадно-позичкові т-ва; 2) кооперативи, в котрих члени працюють, роблячи з грішми різні операції: прийняття на вклад, видача позичок, перекази і т. ін.; це мав би бути банк, власниками й господарями якого були б ті банківські службовці (бухгалтери, касири, кореспон-

¹² Schulze-Delitzsch. Kapitel zu einem. A – Leipzig, 1863. – Seite 127.

¹³ Jahrbuch des Zentralverbandes Deutscher Konsumvereine. – 1904. – S. 9–14; 1906. S. 88–101; S. 102.

денти, конторщики), що в ньому працюють; 3) кооперативи для збуту грошей, себто такі т-ва, члени яких вносили б гроші для того, щоби потім видавати позики стороннім особам.

Як бачимо, класифікація виходить дуже штучна і цілком не відповідає дійсності. Справді, кооперативи для набування грошей, кредитні та ощадно-позичкові т-ва дуже розповсюджені, але в житті ми ніколи не зустрічаємо ні другої ні третьої кооперації. Кооперація є об'єднання малозаможних осіб, які шукають шляхів для визволення себе од визиску з боку капіталу. Як же вони можуть утворити банк, який уже при своєму заснуванні вимагає великого основного капіталу?...

КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ ЗА КАУФМАНОМ

- | | |
|-------------------------|--|
| | 1. Кооперативи для збуту грошей (кооперативні каси ощадності). |
| 1. Грошові кооперативи: | 2. Робітничі банки (службовці банку є його пайовики). |
| | 3. Кооперативи для набування грошей (товариства кредитні). |
| | 1. Кооперативи для збуту виробів. |
| 2. Товарові кооперативи | 2. Продукційні артілі. |
| | 3. Кооперативи для закупки засобів виробництва, сировини та машин. |
| | 1. Кооперативи для збуту лишків хатнього господарства. |
| 3. Споживчі кооперативи | 2. Кооперативи для спільного ведення хатнього господарства. |
| | 3. Споживчі товариства. |

Класифікація Оппенгаймера. Професор Оппенгаймер¹⁴ ділить усі кооперативи на дві головні групи: товариства покупців і товариства продавців. До першої групи він відносить усі кооперативи, які набувають для своїх учасників ті чи інші предмети, в тім числі й гроші (кредит). До другої – всі, що продають вироби

¹⁴ Dr. Franz Oppenneimer. Die Siedlungsgenossenschaft. – Jena, 1922. – Seite 22 und 42.

своїх учасників чи їхню працю (робочі артілі). Такий поділ досить практичний, але він не досить глибоко визначає суть кожного виду кооперації. Розуміється, товариства, які закупають для своїх членів, мають чимало спільних рис, так само, як і товариства, що продають, мають багато спільного між собою. Але ця різниця в діяльності товариств характеризує лише їхнє становище на ринку й не торкається їхньої внутрішньої суті. Тому класифікація Оппенгаймера не набула практичного значення.

КЛАСИФІКАЦІЯ ОППЕНГАЙМЕРА

- | | |
|---------------------------|--|
| | 1. Споживчі товариства. |
| | 2. Будівельні товариства. |
| 1. Кооперативи покупців: | 3. Кредитні товариства. |
| | 4. Товариства для закупки сировини. |
| | 5. Товариства для утримання майстерні (для оброблення сировини). |
| 2. Кооперативи продавців: | 1. Товариства складничі (для збуту). |
| | 2. Товариства продукційні. |

Контрольні запитання до лекції дев'ятої

1. Яка різниця між «продукційною кооперацією» та «кооперативною продукцією»?
2. Дайте приклад кооперативної продукції в інтересах споживачів.
3. Чи можна чинність будівельних товариств віднести до кооперативної продукції? Чому?
4. До якої групи й підгрупи класифікації Кауфмана треба віднести:
 - а) будівельні товариства? Чому?
 - б) маслоробні артілі? Чому?
 - в) електричні товариства? Чому?
5. До якої групи класифікації Оппенгаймера слід віднести:
 - а) будівельні товариства? Чому?
 - б) продукційні артілі? Чому?

Лекція десята

КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ (кінець)

... *Класифікація Якоба*. Найбільш вдалою треба визнати класифікацію Якоба¹⁵. Він ділить кооперативи на такі дві основні категорії: кооперація споживачів та кооперація продуцентів. У цей спосіб, дійсно, ми одержуємо дві категорії кооперативів, які по своїй природі, по своїх завданнях і по відношенню членів до кооперативу різко одрізняються одна від другої. Кооперація споживачів охоплює собою всі ті товариства, члени котрих мають на увазі поліпшити свій добробут як споживачі, зменшивши свої видатки на споживання; кооперація ж продуцентів охоплює собою всі ті товариства, члени яких намагаються поліпшити свій добробут збільшенням своїх заробітків як продуценти. І той, і другий вид кооперації ставить своїм завданням задовольнити потреби учасників; але потреби у людини різноманітні, і кожна із цих двох категорій кооперації задовольняє певну категорію потреб.

Кооперація споживачів ставить своїм завданням дати своїм членам на найвигідніших для них умовах усе необхідне для особистого вжитку або користування: їжу, одержу, помешкання і різні речі хатнього господарства.

До кооперації споживачів належить віднести всі споживчі та будівельні товариства незалежно від того, чи мають вони власну продукцію, чи ні, бо та продукція організована в інтересах споживачів, а не продуцентів. На фабриках споживчих товариств звичайно працюють члени товариства, і все ж таки товариство працює в інтересах не цих своїх службовців, а всіх членів товариства як споживачів. До цієї категорії належать також усі будівельні товариства, незалежно від того, чи вони самі ставлять будинки, чи купують уже готові; бо в першому випадкові, хоч ми й маємо діло з продукцією, але вона організується не в ін-

¹⁵ E. Jacob. Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften. – Berlin, 1913. – Seite 186–218.

тересах робітників, що працюють при будівлі, а в інтересах тих, хто в тих будинках буде жити, і самий кооператив засновано для того, щоб об'єднати всіх, хто потребує помешкання, а не робітників будівельного фаху.

Так само до цієї категорії відносяться будівельні товариства незалежно од того, чи вони передають поставлені або куплені ними будинки своїм членам у власність, чи тільки здають у найм.

Тут слід зауважити, що можуть бути також товариства споживачів зі складними функціями, які ставлять собі за завдання задовольнити потреби споживача всебічно; наприклад, споживчо-будівельні товариства не тільки утримують крамниці, а також ставлять або купують у власність будинки для своїх учасників...

КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ ЗА ЯКОБОМ

		а) кооперативи для набування кредиту.
	1. Кооперативи для набування	б) кооперативи для набування товарів (машин та сировини), включаючи кооперативи для спільного утримання майстерень).
I. Кооперативи продуцентів	2. Кооперативи для збування (зужиткування)	а) кооперативи для використання праці.
		б) кооперативи для споживання товарів (виробів).
II. Кооперативи споживачів		1. Споживчі.
		2. Будівельні.

... Найбільш доцільною слід визнати класифікацію Якоба, але й у ній треба зробити деякі зміни та доповнення. Так, у класі кооперації продуцентів слід виділити окрему групу кооперативів по об'єднанню праці, щоб не включати їх, як то робить Якоб, у групу кооперативів по збуту. Далі, слід ввести як у кооперацію споживачів, так і в кооперацію продуцентів асекураційні (страхові) кооперативи. Кооперативну асекурацію життя та доходів, як і асекурацію проти каліцтва, слід віднести до

кооперації споживачів, бо вона забезпечує можливість споживання, забезпечує можливість задовольняти особисті потреби членам кооперативу (на старість) або їхнім спадкоємцям (у разі смерті асекурованого). Асекурацію ж від вогню, пощесті, градобобою слід віднести до кооперації продуцентів, бо ці види асекурації забезпечують ведення господарства, даючи можливість знову набувати засоби виробництва, втрачені через нещасливий випадок.

Нарешті, слід доповнити класифікацію кооперативів, одрізняючи кооперативи (та кооперативні союзи) з менш розвиненими операціями від кооперативів з більш розвиненими операціями, що здебільшого мають також і власну продукцію. Однак слід визнати безпідставним вважати кооперативи з власною продукцією за окремий вид кооперації. Адже ж кооператив, заводячи власну продукцію, ставить собі те саме завдання, а саме – задовольняє ту саму потребу своїх учасників, яку задовольняв раніш шляхом обміну; тільки він сподівається, що із заведенням власної продукції він виконає своє завдання з більшою вигодою для своїх членів, отже, більш досконало.

Таким чином, кооператив з власною продукцією є тільки більш розвинений, удосконалений відмінок того ж самого виду кооперації, отож, і назва зберігається за ним та сама. Доцільність цього підтверджується й тим, що великі, міцні, добре поставлені кооперативи, а особливо союзи, завжди заводять власну продукцію; але це не впливає ні на суть кооперативу, ні на його взаємовідносини з членами. Це відноситься й до кооперативів споживачів, і до кооперативів продуцентів. Щодо асекураційних кооперативів, то ця метода приводить до поділу їх на такі два відмінки, з яких більш розвинені уявляють з себе ті асекураційні кооперативи, що, не обмежуючись видачею премій у нещасливих випадках, роблять кроки, щоб попередити ці нещасливі випадки шляхом організації власних лікарень, санаторіїв (кооперативи по асекурації життя), пожежних та ветеринарних станцій (кооперативи для асекурації майна).

... У природі, звичайно, ми бачимо явища не завжди в чистому їх виді; ще рідше можна це зустрінути в людському житті.

Якщо серед лісних порід ми можемо легко встановити окремі види, то вже серед дерев садових, яких торкнулась рука людини, ми знайдемо, наприклад, таку яблуню, яка уявляє собою сполучення різних сортів: воля садівника примусила деревину, шляхом прищеплення, давати овочі різних сортів. Кооператив не завжди обмежується операціями однієї категорії: споживче товариство часом бере на себе закуп сировини або збут виробів своїх учасників; кредитні товариства інколи беруть на себе постачання сировини, машин і навіть речей, потрібних для споживання. Це наводило на думку, що класифікацію кооперативів здійснити неможливо. Але це – видиме непорозуміння: існування складних явищ не повинно стояти на перешкоді класифікації. Через різноманітність функцій інший кооператив, дійсно, можна віднести одночасно до різних груп, але він тоді уявляє з себе начебто з'єднання кількох окремих кооперативів. Такі кооперативи слід іменувати *складними*.

Окремі операції складних кооперативів відповідають окремим видам добре розробленої класифікації кооперативів, так само, як і в кожному складному явищі. Так, наприклад, кредитне товариство з операціями по постачанню машин та сировини й по збуту виробів його членів є ніщо інше, як складний кооператив, окремі операції якого відповідають кооперативам:

1. Кредитному;
2. Для постачання машин та сировин;
3. Для збуту.

Коли всі ці його операції розвиваються гармонійно, то навіть організація його має бути переведена так, щоб кожна з цих операцій була виділена в окрему секцію (відділ).

Складний кооператив можна реорганізувати в декілька окремих кооперативів, наприклад, із споживчо-будівельного кооперативу можна організувати два: споживчий та будівельний. З розвитком кооперативного руху практика дуже часто й приводить до такого розділу кооперативу на складові частини, себто на кілька окремих товариств, зі спеціальними функціями кожне.

Одначе є кооперативні організації, ради яких доцільно ввести в класифікацію окрему категорію кооперативів мішаних.

... Такі кооперативи, в склад яких входять поруч з робітниками, що працюють в їхніх підприємствах, також і споживачі або кооперативи споживачів, належать до типу об'єднань, що носять в Англії назву «копартнершип»: робітники знаходять у них працю й заробіток, а споживачі одержують вироби. Оплата праці та розцінка виробів провадиться відповідно до ринкових цін, а чистий зиск поділяється між пайовиками-робітниками відповідно до кількості праці, затраченої кожним з них, а також – між пайовиками-споживачами, відповідно до їхніх закупів; обидві категорії пайовиків беруть участь у загальних зборах і можуть бути обрані в правління.

Кооперативом типу копартнершип має бути й молочарське товариство, складене з фермерів – продуцентів молока та споживачів. Кооперативна преса принесла звістку про проект такого товариства в Нью-Йорку: фермери додаватимуть молоко, а кожен споживач заручає закупку молока найменше 60 літрів річно. При кожній закупці молока споживач одержить квиток, що дає право на участь у чистому зиску.

Тут, до речі, слід зауважити, що не всі об'єднання типу копартнершип слід визнавати кооперативними: деякі з них у складі своїх членів мають капіталістів з великою кількістю паїв і з великим впливом на справи товариства. Частина їхнього зиску йде на виплату дивіденду на паї, що й надає їм почасти капіталістичний характер; у деяких з них пайовики-робітники мають великий, майже вирішальний вплив; в інших же вся справа лежить у руках капіталістів; у деяких у склад правління входить обов'язково декілька осіб по вибору робітників. Паї здебільшого встановлюються малі (1 фунт стерлінгів), щоб кожний робітник міг бути пайовиком; але капітал визначається в певній сумі, як в акційних товариствах, так що об'єднання не має відкритого характеру.

Окрім кооперативів мішаного складу, є ще кооперативи з однорідним складом, але з мішаними функціями. Наприклад, ще перед світовою війною Союз Сибірських Маслоробів об'єднував собою молочарські спілки, що збували молоко, перероблюючи його на масло, а одночасно утримували також крамниці, в яких

продавались речі, необхідні для споживання, а також і машин, потрібних в молочарстві. Деякі з них мали млини й електричні станції. Таким чином, сибірські маслоробні артілі обслуговували своїх членів всебічно: і як споживачів, і як продуцентів, уявляючи з себе одночасно і товариство споживче, і товариство для закупки машин, і товариство для збуту та ще й з переробкою. Таке товариство могло також і кредитувати своїх членів. Словом, поширюючи свою діяльність, кооператив може поставити своїм завданням задовольнити, по можливості, всі потреби своїх учасників. Такий складний кооператив прийнято називати інтегральним, бо він об'єднує в собі багато різnorodних функцій.

В Англії в 1937 році було засновано з безробітних товариство, що купило напіврозвалену броварню, а в ній улаштувало майстерні, ткальню, швальню, кузню й інші; пізніше – хлібопекарню, млин, крамницю, а нарешті купило й поле, де почало господарювати; видає свій часопис, улаштовує концерти, театральні вистави, різні забави. Учасники товариства працюють у його різноманітних закладах як робітники, а разом з тим, як споживачі, купують у крамниці все, що потребують, за дуже дешеву ціну.

На підставі всіх цих міркувань складено наведену тут класифікацію кооперативів. Вона уявляє собою наслідок праці ряду кооперативних теоретиків: Шульце-Деліча, Кауфмана, Якоба, Туган-Барановського, Оппенгаймера; кожен з них вніс свою ідею для утворення класифікації і, таким чином, нарешті розв'язано завдання, що, дійсно, уявляло з себе значні труднощі. Розуміється, воно розв'язано не на завжди, а лише до того часу, поки життя не висуне нові види кооперації, нові комбінації, що, може, примусить теоретиків переглянути справу наново або внести в цю ж таки схему класифікації якісь зміни та доповнення. Одне можна сказати, що ця класифікація охоплює всі існуючі види кооперації повніше і розмежовує їх між собою точніше, ніж усі попередні.

У 1936 році з'явилися нові спроби класифікації: проф. Сальціуса й проф. Лоренцоні, але вони не дали мені підстав внести якісь корективи до наведеної тут класифікації.

СХЕМА КЛАСИФІКАЦІЇ КООПЕРАТИВІВ

А. Кооперація споживачів	I. Кооперативи для задоволення особистих потреб	I. Набування речей особистого вжитку	Споживчі товариства	без власного виробництва	Кооперація покупців
		II. Набування речей особистого користування	Будівельні товариства	з власним виробництвом	
				з передачею будинків у власність членам	
	II. Кооперативи для забезпечення можливості задоволення особистих потреб		Кооперативи для асекурації життя й доходів	з залишенням будинків у власність товариства	
Б. Кооперація продуцентів	I. Кооперативи для забезпечення ведення господарства		Кооперативи для асекурації майна та врожаю	без власних лікарень, амбулаторій і т. ін. з власними лікарнями, санаторіями	Кооперація продавців
	II. Кооперативи для набування всього, що необхідно для потреб господарства	I. Грошей	Кредитні та ощадно-позичкові товариства	без власних пожежних та ветеринарних станцій	
		II. Землі, сировини та машин	Закупні та орендні товариства	з власними пожежними та ветеринарними станціями	
				без заставних операцій	
	III. Кооператив для збуту виробів		Товариства для збуту	з заставними операціями	
	IV. Кооперативи для об'єднання праці	I. Спільні послуги	Робочі артілі	без власного виробництва	
		II. Гуртове використання машин	Продукційно-допоміжні артілі	з власним виробництвом	
		III. Гуртова продукція	Продукційні артілі	без переробки	
				з переробкою	
				участь у чужому виробництві	
В. Кооперація мішана	I. Кооперативи з мішаним складом (частина членів – споживачі, друга – продуценти)		Кооперативні організації типу коопартнершип	виробництво допоміжне	Кооперація мішана
	II. Кооперативи з мішаними функціями (обслуговують своїх членів, як споживачів і як продуцентів)		Інтегральна кооперація	власне виробництво	
				майже завжди з власною продукцією (за дуже рідкими винятками)	

Контрольні запитання до лекції десятої

1. До якої категорії і якої групи за моєю класифікацією слід віднести:
 - а) молочарське товариство? Чому?
 - б) будівельне товариство? Чому?
 - в) будівниче товариство? Чому?
 - г) елеваторне товариство? Чому?
2. До якого виду кооперації слід віднести кооператив, що бере на себе вимощення вулиць і хідників, використовуючи для того працю своїх учасників? Чому?
3. До якого виду кооперації (категорія, група, відмінок) належить Берлінське споживче товариство, що між іншим має свій сільськогосподарський маєток, з якого продукти (молоко, м'ясо і т. ін.) продає своїм учасникам.
4. Товариство інвалідів у Празі виробляє протези для інвалідів, а також взуття. Для цього утримує фабрику, на якій працюють його учасники. До якого виду кооперації воно належить? Чому?
5. До якого виду кооперації належать товариства, що утримують школи, де вчаться діти інших учасників? Чому?
6. До якого виду кооперації належать меліоративні товариства, що переводять меліорацію земель своїх учасників? Чому?
7. В Італії є багато товариств, що беруть на себе меліорацію чужих земель; до якого виду вони належать? Чому?
8. До якого виду належать товариства, що будувала залізницю Реджіо – Чіано Емілія (Італія)? Чому?
9. Придумайте кооператив, що обслуговував би своїх учасників і як споживачів і як продуцентів.
10. Які товариства можуть утримувати хлібопекарню?

Лекція одинадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ

Принципи кооперативної організації господарства або кооперативні принципи встановлено кооперативною практикою. Довго кооперативні діячі блукали, шукаючи шляху, по котрому мав

би твердою ногою йти кооперативний рух. Ще й досі в країнах з молодим кооперативним рухом провідники його часто роблять грубі помилки, бажаючи наблизити кооперативні установи до капіталістичних, беручи приклад з останніх, вживаючи через це в кооперативній роботі методи, які нічого спільного не мають з суттю й соціально-економічною природою кооперативів; часом же кооперативні проводирі ведуть свої організації по дорозі доброчинності, наближаючи їх до установ філантропійного характеру; або ж захоплюючись утопійними ілюзіями, ставлять перед кооперативами непосильні завдання і ведуть до руїни організації, на чолі яких вони стоять.

Як же організувати й вести кооператив так, щоби він уявляв із себе міцну організацію і розвивався відповідно своїй природі? Як, нарешті, направляти весь кооперативний рух так, щоб він швидким темпом ішов до здійснення поставлених перед ним завдань.

Звичайно, тут не йде про встановлення якихось непорушних правил, які б до деталей нормували життя кооперативних організацій і від яких провідники кооперативного руху не сміли відступити ні на йоту, і життя не можна скувати нормами; свобода розвитку не терпить пут. Отже, кооперативні установи не потребують якихось приписів, які б впливали на їхнє життя; але їхнім провідникам необхідно мати вказівки, які б освітлювали їхню путь, оберігали від помилок, попереджували б про небезпеки, які стоять на шляху кооперативного розвитку. Ці вказівки, видимо, повинні бути лише загального, принципового характеру. І практика кооперативного життя дає нам багатий матеріал для встановлення таких принципів; а кооперативні завдання, соціально-економічна природа кооперативів, вірне розуміння суті кооперативного руху – допомагають нам зрозуміти ці принципи, перевірити їх і прикладати до життя свідомо, з повним розумінням їхнього значення.

1. Статут. Для всякого сталого об'єднання треба наперед встановити ряд положень, якими б нормувалися взаємовідносини в самому об'єднанні; себто, де були б встановлені права й обов'язки членів і де б були унормовані взаємовідносини з

сторонніми особами. Збірка таких положень і носить назву статуту; це, мовляв би, конституція кооперативу, його основні закони. Вони мають обов'язуючу силу й для органів управління кооперативу, і для його членів.

Статут не є істотною ознакою кооперативу; отже, кооператив, кажучи теоретично, може існувати і без статуту. Але статут потрібний з міркувань практичних.

Без статуту кооператив не був би юридичною особою: раз не були б унормовані взаємовідносини між ним і сторонніми особами, ці взаємовідносини були б дуже утруднені; кооператив не тільки не міг би одержати потрібний йому кредит, а навіть контрагеньські стосунки були б для нього дуже затруднені. Щоб стати юридичною особою, кооператив повинен у відповідних чинників державної влади зареєструвати свій статут разом з фірмою, себто офіційною назвою; а в країнах відсталих вимагається навіть затвердження статуту владою, що буває зв'язано з різними труднощами. Вирішення всіх конфліктів та непорозумінь поміж членами кооперативу, а також між кооперативом та особами, з якими він входить у стосунки, в значній мірі базується на статуті кооперативу.

Очевидно, статут повинен відповідати суті кооперативу; правда, він нормує формальний бік кооперативного життя, а не його суть; але не відповідна форма дуже часто не дає кооперативу належним чином розвинути свою діяльність. Тому, звичайно, кооперативи складають для себе статuti, які значно відрізняються від статутів інших організацій, а стоять у суголосі з кооперативними принципами, що походять з соціально-економічної природи кооперації.

Скласти відповідний статут – справа не дуже легка, часто цілком непосильна для фундаторів, тому організації, що беруть на себе допомогу розвитку кооперативного руху, складають **зразкові статuti** для різних видів кооперації; це позбавляє фундаторів необхідності кожен раз працювати над виробленням статуту. Приймаючи зразковий статут, робити в ньому якісь зміни можна тільки з великою обережністю, щоб не порушити його цілісність і не внести протиріччя між його окремими пунктами.

У статуті насамперед має бути визначено кооператив як юридичну особу; для цього має бути зазначено назву кооперативу, місце його осідку, завдання (характер підприємства) та район діяльності. Далі має бути зазначений склад членів кооперативу, їхні права й обов'язки (в тім числі – відповідальність).

Має бути зазначений також спосіб утворення основного й оборотного капіталів, зокрема розмір і порядок внесення паїв та вступних внесків, якщо такі передбачаються; в статуті мають бути зазначені різні фонди (благодійний, допомоговий, культурно-просвітний), якщо фундатори мають намір їх утворювати, а також і порядок їх використання. Особливо важливою частиною статуту є та, що трактує про органи управління кооперативу, їхні функції та взаємовідносини; тут же трактується про загальні збори, порядок їх скликання та обсяг питань, які відносяться до виключної компетенції загальних зборів. Окремий розділ уділяється рахівництву, діловодству, звітності та розподілу чистого зиску. Нарешті, має бути встановлено порядок ліквідації кооперативу.

2. Членство. Кооператив є об'єднання *добровільне*; це означає відсутність всякого примусу при вступі в члени кооперативу: членом кооперативу може стати тільки той, хто заявив про це своє бажання.

Зате кооператив охоче приймає в склад своїх членів всіх бажаючих; об'єднання кооперативні різко одрізняються від капіталістичних між іншим тим, що не замикаються в собі, а навпаки – мають тенденцію збільшувати кількість своїх учасників. **Сила кооперативу в об'єднанні:** чим більше він має членів, тим він міцніший, тим ширше може поставити свої операції, тим легше може задовольнити потреби своїх учасників; і це має силу для кооперативів усіх видів. Справді, споживче товариство буде тим міцніше, чим більше членів воно матиме, бо, об'єднуючи більшу покупну силу, воно може робити закупки більшими одиницями, обминаючи дрібних посередників; а це дає можливість дешевше купити крам. Чим більше членів, тим більші обороти споживчого товариства; а це дає можливість доцільніше використати помешкання й службовий персонал і тим зменшити накладні видатки.

Це саме, очевидно, відноситься і до товариств для за купу машин та сировини. Це саме можна сказати й про товариства для збуту, бо чим більше членів у кооперативі для збуту, тим більше в його розпорядженні виробів, тим солідніше виступає кооператив на ринку як продавець; це дає йому змогу обминути зайвих посередників і вигідніше продати, а до того ще й на-кладні видатки при продажу великих партій складають менший відсоток.

Чим більше членів у кооперативі, тим легше організувати власну продукцію, бо тільки тоді, як виробництво ведеться у великих розмірах, можна використати дорогі машини та високо-кваліфікований фаховий персонал.

У кредитних товариствах збільшення кількості членів веде за собою збільшення загальної суми відповідальності їх за борги товариства і тому – збільшення довіри до товариства з боку вкладників, отже, збільшення вкладів.

Продукційна артіль також може ліпше працювати тоді, коли в ній більше членів: можна поставити більші майстерні, можна мати ліпші машини, завести кращий розподіл праці; саме ви-робництво може тоді бути різноманітніше.

Зменшення ж числа членів, навпаки, як загальне правило, приводить до зменшення операцій і до занепаду справ коопера-тиву. Замкнутість же кооперативу, тенденція не приймати нових членів здебільшого веде до виродження кооперативу; бо при замкнутій кількості членів операції можуть поширюватися тіль-ки за рахунок сторонніх осіб; кооператив починає визискувати цих сторонніх осіб і помалу вироджується в капіталістичне під-приємство.

Таким чином, щодо кількості членів кооперативу виводимо наступний кооперативний принцип: кожний кооператив повин-нен дати *широкий доступ* у ряди своїх членів усім бажаючим.

Навіть більше: кооперація прагне об'єднати можливо більшу кількість осіб; кооперативи, що свідомо ставляться до своїх завдань, витрачають багато сили, енергії та коштів на пропаган-ду кооперативних ідей, дбаючи не тільки про збільшення кіль-кості своїх членів, а й про закладання нових кооперативних ор-

ганізацій, допомагаючи їм на перших кроках не тільки порадою, а й матеріально (позиками).

Цим кооперація яскраво відрізняється від капіталістичних організацій: останні зустрічають появлення кожного нового підприємства вороже, вбачаючи в ньому конкурента; кооперативи ж зустрічають кожний новий кооператив, як спільника, як товариша, вбачаючи в його появленні зміцнення кооперативного руху, розуміючи, що збільшення кількості кооперативів дає можливість поширити операції союзу цих кооперативів, поставити їх міцніше, а це матиме за наслідок поширення і зміцнення діяльності самих кооперативів.

Таким чином, принцип широкої доступності кооперативних організацій доповнюється принципом *агітації за вступ* нових членів до кооперативу й за утворення нових кооперативів.

Вже сказано, що ніякий кооперативний принцип не повинен прикладатися в житті сліпо: життя постійно ставить ті чи інші обмеження, і свідоме користування принципами наперед передбачає такі випадки, можливо, дуже рідкі, можливо виключні, коли той чи інший принцип не може бути прикладений. Так і принцип широкої доступності кооперативів не можна трактувати в тому значенні, що членом кооперативу може стати кожен бажаючий без усяких обмежень; лише треба кожен раз, ставляючи ті чи інші обмеження прийому нових членів, строго перевірити їхню необхідність.

Перше загальне обмеження, яке доводиться поставити при прийомі нових членів — це обмеження певним районом діяльності. При самому заснуванні кооперативу доцільно наперед зазначити район його діяльності; в залежності від характеру операцій кооперативу районом його діяльності може бути село або ціла волость, місто, а то навіть і цілий повіт. Члени кооперативу вербуються з району його діяльності. Це, розуміється, не означає знову-таки, що кооператив безумовно повинен відмовляти всім особам, які не живуть в його районі; таке суворе обмеження певним районом доцільне лише для кредитних товариств; споживчі ж кооперативи, а також кооперативи продуцентів для набування та для збуту можуть приймати в виключних

випадках окремих осіб, які мешкають поза районом їхньої діяльності. Однак для всякого кооперативу прийом членів, що живуть не в районі його діяльності, в широких розмірах буває не тільки недоцільний, а, здебільшого, просто-таки шкідливим: замість того, щоб приймати їх до свого складу, кооператив повинен допомогти їм організувати своє товариство з відповідним районом діяльності.

Далі, для всякого кооперативу необхідно утримуватись від прийому в члени неповнолітніх та хворих на розум. Законодавство всіх країн не визнає цих осіб повноправними, а тому вони по закону не можуть нести відповідальності в справах кооперативу, яку передбачають статuti більшості кооперативів.

... Деякі кооперативи відмовляють у прийомі особам, які визначилися як вороги кооперації, вбачаючи небезпеку для кооперативу дати членські права таким особам, що не тільки не будуть дбати про добро кооперативу, а, можливо, будуть намагатися внести розклад у кооператив, щоб довести його до занепаду. Однак, коли це й може загрожувати кооперативу молодому, з невеликим ще числом членів, ще неокріпшому, з малим досвідом, з малою свідомістю членів, — то нема чого боятись у кооперативах міцних як кількістю членів, так і їх свідомістю: голос ворога кооперації тут буде покритий десятками голосів свідомих членів кооперативу, які не дадуть завести кооператив на небезпечну або фальшиву дорогу. Далеко більше шкоди кооперативу можуть зробити такі особи, які, не будучи ворогами кооперації, через нахил до інтриг можуть внести нелад серед членів кооперативу, утворити атмосферу, в якій стане неможливою спокійна робота. Через це не буде порушенням кооперативних принципів, коли кооператив одмовить у прийомі особі, що відома, як інтриган.

Окрім цих загальних обмежень щодо прийому в члени кооперативу, можна вказати ще на обмеження спеціально для кооперативів продуцентів. Кооперативи цієї категорії можуть відмовити в прийомі особам, що визначилися, як недбайливі, п'яниці та марнотратники. ... Т-ва ж кредитові, члени котрих повинні нести дуже велику відповідальність, мають в особі своїх

членів з негосподарною вдачею постійну загрозу значних втрат через несправну виплату ними позичок. Т-ва для збуту не можуть добре налагодити своїх операцій, не можуть брати на себе термінових достав, якщо не можуть покладатися на акуратність своїх членів; тому несправні члени в т-вах для збуту буває завжди тяжким багажем, що не дає т-ву справно вести свої операції. Далі, для товариств для збуту не буде порушенням кооперативного принципу, коли воно обмежиться прийомом господарів, які не працюють у певній галузі виробництва, відповідно роду виробів, збут яких товариство ставить своїм завданням. Так, наприклад, товариство для збуту шевських виробів не потребує приймати до себе кравців, а товариство для збуту продуктів сільського господарства може сміло відмовити людині, яка не веде сільського господарства, хіба що та людина своїм знанням і досвідом, як, наприклад, сільський учитель, агроном, зможе допомогти товариству своєю працею або порадою в його діяльності.

Нарешті, окремо для кооперативів для об'єднання праці: для робочих, продукційно-допоміжних та продукційних спілок, окрім усіх вищенаведених обмежень, цілком природним є обмеження певним **фахом**, відповідно підприємству артілі; артіль кравців, що має своїм підприємством вироблення чоловічого одягу, не тільки не прийме до свого складу шевця або столяра, вона може відмовити навіть і тому кравцеві, що своїм фахом має одяг жіночий.

Так само артіль повинна ставити до своїх членів більш суворі вимоги й морального характеру: не тільки недбайливому або п'яниці може бути зачинено вступ в артіль; *люди неуживчиві, сварливі* уявляють собою чималу загрозу для кооперативів цього роду; тому кооперативні об'єднання у сфері праці повинні додержуватись особливої обережності при прийомі нових членів.

Під тиском обставин продукційна артіль може цілковито припинити прийом нових членів, і це ще не буде означати, що артіль перестала бути кооперативом або що їй загрожує занепад. У всякому продукційному підприємстві максимальна кількість робітників, які можуть знайти в ньому собі працю, залежить від розмірів самого підприємства та від його технічного устатку-

вання (розмір помешкання, кількість машин, їх тип і т. ін.); і далеко не всяке продукційне підприємство може бути поширене; тому й продукційна артіль мусить кількість членів пристосувати до розмірів свого підприємства.

Розуміється, опріч існуючої майстерні, артіль могла б організувати ще одну або й декілька подібних майстерень; але поширення всякого продукційного підприємства залежить також і від можливості збуту, а головне – вимагає значних капіталів, які не завжди бувають у артілі, а ще рідше можуть бути принесені їй новими членами.

Таким чином, умови виробництва та збуту дуже часто стоять на перешкоді збільшенню кількості членів продукційних артілей, і останні часом бувають змушені цілковито припинити прийом нових членів. Це не можна вважати порушенням кооперативного принципу. Коли ж зовнішні умови та стан підприємства дозволяють поширити його, а артіль, замість того, щоби прийняти нових членів і дати їм роботу, набирає робітників по найму, і це робиться у неї звичайним явищем, – тоді ми маємо діло з явним порушенням принципу широкого доступу в кооператив нових членів, бо найняті робітники вступають не в артіль, а тільки в її підприємства. В такому випадку, в разі успішного ходу підприємства, члени артілі при розподілі зиску ділять між собою не тільки той лишок, що утворили вони самі, а й той, що походить з праці найнятих робітників; якщо діло й далі йде в такому напрямку, то артіль поволі вироджується у фальшивий кооператив.

Інколи в кооперативній практиці можна зустрінути обмеження такого роду, для яких не можна знайти виправдувальних мотивів. Так, наприклад, деякі споживчі товариства остерігаються приймати капіталістів, особливо крамарів, вбачаючи в них принципових ворогів кооперації. Вже сказано, що перебування в складі членів кооперативу ворогів кооперативного руху може бути небезпечним тільки для кооперативів молодих, ще не окріплих; а приклад базельського споживчого товариства показує, що участь крамарів і інших підприємців не стоїть на перешкоді розвитку споживчого товариства, аби тільки кооператив не піддався їхньому впливу.

З другого боку, роблять помилку й ті, що для успішного розвитку кооперативу вважають особливо корисним притягати в його склад торгівців і інших капіталістів ради фінансового зміцнення кооперативу або ради комерційного досвіду цих осіб: кооператив буде фінансово міцним тоді, коли в ньому буде багато членів, хоч би й з дрібними паями, а не тоді, коли в складі його буде кілька багатчів з великими пайовими внесками, повороту яких вони в кожний момент можуть вимагати.

З огляду на необхідність ставити деякі обмеження для вступу в кооператив нових членів, статuti кооперативних організацій звичайно встановлюють **порядок прийому** нових членів. Здебільшого прийом належить до компетенції правління і не зв'язується особливими формальностями; від вступаючого вимагається лише заява про бажання вступити в товариство і готовність коритися законним постановам загальних зборів та вимогам статуту, втім числі зобов'язанню нести передбачену статутом відповідальність у справах кооперативу. Коли правління відмовляє в прийомі, то неприйняті в кооператив можуть оскаржити це рішення правління перед дозорчою радою або перед загальними зборами.

Цей порядок прийому членів дуже відрізняє кооперативи від організацій капіталістичних; членом акціонерної компанії може бути кожен, хто купив акцію, незалежно від його моральних якостей. У кооперативі ж, як ми тільки що бачили, навпаки: кількість членів, як правило, буває необмежена, але до кожного бажуючого вступити в кооператив пред'являються певні вимоги морального характеру. Цей персональний характер кооперативу, який вже було зазначено при перегляді істотних ознак кооперативу, – визначає й порядок передачі членом кооперативу своїх прав другій особі. В акціонерних спілках передача членських прав здійснюється простою продажем акцій; член же кооперативу може передати свої права й обов'язки іншій особі тільки після того, як правління кооперативу згодиться прийняти цю особу в склад членів кооперативу.

Навіть передати іншій людині свій голос на загальних зборах статут дозволяє не завжди, а коли й дозволяє, то хіба лише близьким родичам.

Чи можна брати участь у кількох кооперативах одночасно? Різні кооперативи обслуговують різні потреби населення; щоб задовольнити всі свої потреби, не тільки можна, а навіть потрібно бути членом одночасно в кількох кооперативах. Часом буває доцільним бути членом у кількох кооперативах навіть таких, що переслідують однакові завдання; у всякім разі нікому від того немає шкоди. Виключенням з цього може бути лише участь у двох кооперативах з необмеженою відповідальністю: необмежена відповідальність передбачає відповідальність всім майном, а коли хтось відповідає своїм майном у справах одного кооперативу, то чим буде гарантуватися його відповідальність по справах другого кооперативу? Тому в деяких державах законом заборонено участь у кількох кооперативах з необмеженою або з дуже високою відповідальністю.

Часто забороняється також брати участь у кількох кооперативах кредитних, щоб облегшити управі догляд за загальною заборгованістю позичальника.

Раз кооперативи мають тенденцію, по можливості, поширювати склад своїх членів, *то й виключення членів* з кооперативу має провадитися з надзвичайною обережністю. Тільки в особливих випадках член може бути виключений з кооперативу проти його волі. Прийом членів належить до компетенції правління, але виключати членів із товариства правління не має права. Деякі статuti надають це право спільному засіданню правління і дозорчої ради; виключеному залишається право апелювати до загальних зборів. Частіше ж право виключення відноситься до компетенції загальних зборів кооперативу. Виключенню членів з товариства надається таке значення, що статuti багатьох кооперативів вимагають по цьому питанню таємного голосування, збільшеного кворуму і навіть кваліфікованої більшості голосів; наприклад, інколи вимагається, щоб за виключення висловились 2/3 присутніх членів кооперативу і щоб на зборах було присутніх, скажемо, не менше 1/3 всіх членів кооперативу.

Дуже часто статuti зазначають причини, які можуть викликати примусове звільнення членів.

Як привід до звільнення, майже у всіх статутах зазначається втрата прав до суду або втрата громадянської честі; член може

бути також виключений, коли він не виконує обов'язків, покладених на нього статутом; коли не виконує законних постанов загальних зборів; нарешті, коли доведено, що він робить шкоду кооперативу. В деяких статутах до цього ще додається: коли він на протязі, наприклад, трьох місяців не користується підприємствами кооперативу; в цей спосіб кооператив застерігає собі можливість позбавитись від непотрібного йому баласту.

Добровільність вступити до кооперативу має своїм логічним наслідком і **добровільний вихід** з кооперативу. Кожен член має право на своє бажання виступити з кооперативу, взявши всі належні йому капітали і склавши з себе всі обов'язки, в тому числі й відповідальність у справах кооперативу. Однак при виході з товариства член не має права вимагати негайної виплати його паю: пай може бути виданий йому тільки по закінченню операційного року, коли з'ясується, чи не має товариство втрат; бо коли товариство матиме за цей рік втрати в такій сумі, що не можуть бути покриті резервним капіталом, то на покриття їх має бути повернуто частину пайового капіталу, а в тому числі й відповідну частину паю члена, виступившого з товариства; тільки після покриття втрат можна перевести розрахунки з виступившими членами.

Опріч цього, в статутах, здебільшого, зазначається, що при виході з кооперативу необхідно попередити, скажімо, за три місяці. Статути ж деяких кооперативів, що мають на меті організувати якісь складні підприємства, наприклад, маслоробні артілі, не допускають виходу з кооперативу на протязі кількох перших років після його заснування. У цей спосіб кооперативи забезпечують себе від передчасної ліквідації, до якої міг би привести поспішний вихід з кооперативу більш полохливих його членів при першій же невдачі. Саме з початку діяльності найбільше слід ждати різних невдач; раптовий же вихід частини членів з кооперативу під впливом однієї з таких невдач потяг би за собою і зменшення капіталів і, що ще небезпечніше, зменшення оборотів; а це легко могло б привести до повного краху і до великих збитків, які впали б на кожного з учасників кооперативу.

Але, може, це обмеження права виходу протирічить добровільності об'єднання і рівняє кооператив з об'єднаннями приму-

сового характеру? Розуміється, ні. Це явище зовсім іншого порядку, ніж примус. Насамперед, член кооперативу при вступі в нього цілком добровільно бере на себе зобов'язання не виходити з кооперативу на протязі певного часу; в об'єднаннях же примусового характеру, як держава або сільська громада, зв'язок одиниць з колективом базується не на добровільній згоді, а на примусі. Далі, як вже сказано, статут цих артілей зв'язує своїх членів лише на певний строк (хоч би то було й кілька років); держава ж чи громада зв'язує своїх членів на все життя. Нарешті, що має особливе значення, в артілі, без її згоди, член все ж таки може виступити й до строку, зазначеного статутом, тільки за артіллю лишається право затримати на якийсь час його пайовий внесок, а також виступивший з товариства до встановленого терміну учасник його не звільняється від відповідальності за можливі втрати товариства аж до встановленого статутом терміну...

Контрольні запитання до лекції одинадцяті

1. Яке значення мають для кооперативів організаційні принципи?
2. На що потрібний кооперативний статут?
3. Чи може існувати кооператив без статуту?
4. Яка різниця в прийомі членів до споживчого товариства і до продукційної артілі?
5. Що таке зразковий статут?
6. На що потрібно вести агітацію за вступ нових членів до кооперативу?
7. До чисі компетенції належить прийняття нових членів?
8. До чисі компетенції належить виключення членів з кооперативу?

Лекція дванадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

3. Права й обов'язки членів. Принцип добровільності логічно в'яжеється з принципом рівноправності. Ніяка особа, що

поважає себе, здавалось би, не захоче добровільно бути членом об'єднання, де вона не матиме таких же прав, як і інші члени його. Однак на ділі справа стоїть зовсім не так, і деякі добровільні об'єднання, як, наприклад, капіталістичні товариства на вірі, зовсім не передбачають рівноправності; члени в таких об'єднаннях діляться на товаришів повних та товаришів-вкладників, при чому останні не користуються правом участі в управлінні справами т-ва; члени деяких добродійних та культурно-просвітніх т-в, заснованих на принципі добровільності, також поділяються в залежності від їх матеріальної участі в т-ві, на різні категорії: членів-фундаторів, членів звичайних, членів-співробітників, членів-співчуванців; різні категорії мають різні права щодо участі в управлінні товариством.

У кооперативі ж принцип рівноправності завжди додержується з особливою старанністю: всі члени його мають рівні права й рівні обов'язки, цебто у відношенні до всіх членів кооператив додержується однакових норм.

Насамперед, кожному членові належить у рівній мірі право участі в управлінні кооперативом. На загальних зборах кооперативу кожен член його має *ухвальний голос* і при тім – *тільки один голос*; цей принцип: *один чоловік – один голос*, у союзах додержується в той спосіб, що кожне товариство має право послати на загальні збори кілька уповноважених, відповідно до числа членів самого товариства, наприклад, один уповноважений – на кожні двісті чоловік членів товариства; кожен же уповноважений на зборах союзу має один голос.

На загальних зборах член товариства бере участь у вирішенні принципів питань щодо управління товариством, у затвердженні різних правил та інструкцій, у виробленні планів діяльності і т. ін.

Ще більше можливості впливати на управління товариством дає кожному членові товариства його *участь у виборах* органів управління. Кожен член кооперативу має право як вибирати правління, дозорчу раду, ревізійну комісію, так і бути обраним у кожний із цих органів.

Далі, члену товариства надається право *одержувати інформації* від органів управління про хід справ у кооперативі, і не

тільки під час загальних зборів, а й на протязі всього операційного року. Для ознайомлення членів кооперативу з його діяльністю органи управління публікують річні справоздання (звіти – прим. упор.); а деякі великі кооперативні організації, особливо союзи, видають навіть окремі бюлетені, де містять відомості з життя своєї установи.

Кожен член кооперативу має *право ініціативи*, згідно з яким, навіть не входячи в склад ні одного з органів управління, має право подавати свою думку на розгляд правління, чи на письмі він може вказувати на помічені ним хиби у веденні справ, може подати проект корисних, на його думку, змін, взагалі має право порушити кожне питання, що торкається діяльності кооперативу. Для органів управління думки й проекти окремих членів кооперативу, розуміється, не можуть бути міродайними, однаке вони повинні розглянути їх на всіх засіданнях. Щоб полегшити членам товариства внесення зауважень і побажань, правління повинно завести окрему *книгу зауважень*, в яку б члени товариства могли заносити свої міркування про поліпшення ведення справи. Від часу до часу правління й дозріна рада розглядають книгу зауважень і обмірковують усі зроблені в ній записи.

Нарешті, кожному члену товариства належить право *користуватись* всіма його *підприємствами* чи його послугами. Члени правління, стоячи безпосередньо біля підприємства, не мають права використовувати його в більшій мірі, ніж це можливо для інших членів товариства. Часом кооператив по тій чи іншій причині не може задовольнити всіх своїх учасників; наприклад, споживче товариство, через недостачу якогось краму на ринкові іноді не може мати його в крамниці в такій кількості, щоб задовольнити всі вимоги; тоді крам цей видається всім членам у зменшеній кількості відповідно до кількості членів родини; в тих же випадках, коли принцип рівного розподілу буває недоцільним, встановлюється справедлива для всіх черга; так, у кредитних товариствах, при недостачі оборотних коштів, позики видаються по черзі, відповідно до подачі заяв.

Поняття рівноправності треба розуміти широко, цебто у відношенні не тільки прав, а й обов'язків. Кожен член товари-

ства несе певні обов'язки перед ним, і ці обов'язки встановлюються по однаковій нормі. Обов'язки члена перед кооперативом можуть бути як морального, так і матеріального характеру.

Моральні обов'язки члена кооперативу виникають з того, що кооператив є об'єднання; отже, треба, щоб це об'єднання було дійсним, а не тільки на папері. У першу чергу, це вимагає від членів кооперативу певної **активності**. Брати участь у загальних зборах є не тільки право, це – нормальний обов'язок.

Загальні збори – це колективний розум: при активній участі членів кооперативу, на загальних зборах кожна справа освітлюється всебічно, кожен має внести своє спостереження, і в цей спосіб гуртом досягається те, що окремі людині може дати тільки багатолітній досвід. Кооперативи, де члени товариства беруть малу участь у загальних зборах, легко попадають під вплив якої-небудь групи, яка може використати кооператив у своїх групових інтересах, а це, звичайно, приводить до виродження кооперативу.

Активна участь члена в кооперативі передбачає також і працю його в органах управління. На таку працю слід дивитись, як на почесну; однак найчастіше вона буває тяжким обов'язком; до того ще вона не завжди й оплачується. Але що було б, коли б серед членів товариства не знайшлося охочих працювати в органах управління. Кооператив мусив би припинити свою діяльність. Тому ніхто із членів кооперативу не має морального права, без особливо поважних причин, ухилятися від праці в органах управління, хоч це й вимагає інколи значних затрат часу й енергії.

Правління ніколи не справилося б як слід зі своїми завданнями, коли б члени товариства не допомагали йому в його роботі; ті кооперативи, члени яких беруть живу участь у справах, відзначаються особливо буйним розвитком. У кожного з членів кооперативу ця робота одбирає не дуже багато часу, але в своїй сумі дає великі наслідки. Правління найбільше зможе задовольнити членів кооперативу тільки тоді, коли самі члени допоможуть йому з'ясувати ці потреби: бути в курсі цін, добре знати ринок та його вимоги правління зможе тільки при активній

допомозі учасників кооперативу. Коли говориться, що в об'єднанні – сила, то це відноситься лише до тих об'єднань, члени яких проявляють себе активно.

Поруч із принципом активності велике значення в кооперативних організаціях має принцип *солідарності*, який виявляється в тім, що кожен член об'єднання почуває себе тісно зв'язаним з цілим об'єднанням так, що прагне задовольнити свої інтереси через розвиток об'єднання. Додержання цього принципу накладає також певні моральні обов'язки на членів кооперативу.

Насамперед, кожен член кооперативу повинен задовольняти свої потреби, по можливості, *використовуючи* для того кооперативні *підприємства*. Члени кооперативу повинні набувати все потрібне для них особливо й для їхнього господарства тільки в кооперативах. Вони повинні це робити не тільки тоді, коли через кооператив можна набути дешевше, а й у тих випадках, коли купити потрібну річ було б за таку ж ціну і в приватному підприємстві; член товариства повинен завжди дбати про розвиток кооперативного підприємства, пам'ятаючи, що успіхи кооперативного підприємства тісно зв'язані з його власним добробутом.

Тому кожний член кооперативу повинен давати перевагу кооперативному підприємству перед приватним навіть тоді, коли це зв'язано з якими-небудь незручностями: віддаленість, черга, відсутність кредиту абощо. Навіть тоді член кооперативу не повинен обминати свого підприємства, коли воно дає гірші умови, ніж підприємство приватне; тільки в цьому разі кожний член кооперативу, помітивши це, повинен звернутися до правління, щоб воно своєчасно могло виправити хиби, які привели до такого ненормального становища; найчастіше це буває яке-небудь непорозуміння, помилка в калькуляції або якась інша хиба, яку дуже легко виправити.

Виявлення солідарності членів кооперативу набирає особливого значення в ті моменти, коли приватні підприємства загострюють конкуренцію з ним, продаючи крам дешевше цін, встановлених в кооперативі або платячи за вироби дорожче, ніж платять кооператив: від свідомості та солідарності членів у цей момент цілковито залежить доля кооперативу; і коли члени його

не витримують спокуси, і це приведе до ліквідації кооперативного підприємства, то це негайно одіб'ється на інтересах його членів, бо дасть можливість приватним підприємствам, позбавившись конкурента, перейти до попередніх цін і повернути собі всі тимчасові втрати, що їх зазнали під час штучного зниження цін.

На принципі солідарності базується так звана **кооперативна дисципліна**, що є міцною підставою для розвитку кооперативу. Додержання постанов загальних зборів та встановлених правил є необхідною умовою для нормального розвитку операцій кооперативу. Особливо це має значення для кооперативів по збуту: невиконання учасниками правил поставки виробів у кооператив робить операції кооперативу несталими, збільшує накладні видатки, не дає можливості організувати як слід клієнтуру, зокрема, не дає можливості брати на себе зобов'язання на термінову доставку. Скільки кооперативів зазнало величезні втрати на збутових операціях тільки через недодержання членами правил доставки. Через те в статутах багатьох кооперативів для збуту, встановлено різні кари за недодержання правил, від грошових покут (штрафів) аж до виключення з кооперативу.

Солідарність у зв'язку з належною активністю накладає на членів кооперативу ще один моральний обов'язок: це – **ширення кооперативних ідей**; кожен свідомий член кооперативу повинен розуміти, що як його добробут залежить від розвитку кооперативу, так розвиток кооперативу, у свою чергу залежить від зросту кооперативного руху в цілому. Цілий ряд кооперативних завдань можна досягнути тільки шляхом утворення кооперативних союзів: а це можливо тільки там, де існує не один кооператив, а десяток, кілька десятків таких самих кооперативів. Тому обов'язок кожного свідомого члена кооперативу не обмежується тільки притягненням нових членів до свого кооперативу шляхом кооперативної агітації; він повинен використовувати кожну нагоду щоби ширити кооперативні ідеї і поза межами свого району, щоб досягти утворення кооперативів і в районах сусідніх.

Але не тільки моральні обов'язки накладає кооперативний рух на своїх учасників: кожен член кооперативу має також і **матеріальні обов'язки**. Вже при вступі до кооперативу треба

внести вступні внески й пай; правда, в кооперативах допускається заплата паю ратами (частинами у визначений термін – прим. упор.), але рано чи пізно пай має бути внесений.

... Та й цим матеріальні обов'язки членів не обмежуються: статuti більшості кооперативів накладають на членів ще додаткову **відповідальність** їхнім майном у справах кооперативу. Коли доходів у кооперативі не вистачає, щоб покрити всі адміністративні видатки, і в кінці операційного року виявиться втрата, то ця втрата має бути покрита з резервового капіталу; коли ж резервового капіталу не вистачає, втрата має бути покрита паями членів; але ця втрата може бути така велика, що не вистачить і паїв; от тоді члени кооперативу мають покрити її додатковими внесками. Коли ж втрата така велика, що приводить кооператив до ліквідації, і коли майна кооперативу не вистачить, щоб задовольнити претензії всіх його кредиторів, то додаткова відповідальність членів дає право кредиторам звертатися до членів кооперативу з вимогою задовольнити їхні претензії до кооперативу.

У кооперативних статутах ми зустрічаємо **три види відповідальності**: а) необмежена, коли члени кооперативу відповідають по його справах всім своїм майном; б) обмежена, коли вона обмежується якоюсь нормою, наприклад, у залежності від суми внесеного паю або від суми відкритого кредиту (в кредитних кооперативах), в) необмежено-доплатна відповідальність, коли члени кооперативу відповідають необмежено з всіх зобов'язань кооперативу, але кредитори не мають права пред'являти свої претензії до окремих членів товариства: на покриття їхніх претензій робиться розкладка потрібної суми між всіма членами товариства.

Відповідальність членів у справах кооперативу є міцною підвалиною, на якій базується кредитоздатність кооперативу; як організація з невеликими власними капіталами, та ще до того з малозаможними членами, кожний кооператив завжди потребує кредиту, і тільки те, що він об'єднує багато членів, які всі несуть відповідальність за його позики, вселяє довіру до нього його кредиторам.

Особливе ж значення має відповідальність для кредитних товариств як основа їхньої кредитоздатності, бо цей вид ко-

оперативів у своїх завданнях має орудувати майже виключно позиченими коштами. В Україні статuti споживчих товариств не передбачали іншої відповідальності, як тільки відповідальність внесеними паями; зате якраз наші споживчі товариства найменше були здатні притягати чужі кошти і, за браком кредиту, не могли розвинути свої операції належним чином, у споживчих же товариствах Західної Європи, звичайно, така відповідальність, хоч і не в високому розмірі, передбачається.

Відповідальність членів має ще й друге значення для розвитку кооперативу; вона спонукає до більшої зацікавленості справами кооперативу, міцніше прив'язує членів до кооперативу і тим викликає більше активності у відносинах між кооперативом та його членами.

Який же вид відповідальності слід визнати за найбільш доцільний? Раз відповідальність має позитивне значення для кооперативу, то, здавалося б, що треба дати перевагу відповідальності необмеженій; це й роблять, дійсно, деякі кооператори. ... Необмежена відповідальність дуже зручна для кредиторів, зате є занадто важкою й небезпечною для членів кооперативу і може навіть гальмувати розвиток кооперації, бо багато людей можуть побоюватися взяти на себе таку відповідальність.

Необмежено-доплатна відповідальність уявляє з себе більш м'яку форму. Але все ж таки найбільш розповсюдженою є відповідальність обмежена, вона може бути солідною гарантією для кредиторів, а для членів кооперативу не несе за собою ніякої загрози. В окремих кооперативах, у залежності від роду підприємства, норма відповідальності обмеженої може бути встановлена більша або менша: так кредитні товариства та продукційні артільні повинні встановлювати для своїх членів більш високу відповідальність; кооперативи ж інші, особливо ті, що не мають власної продукції і не потребують дуже великих оборотних коштів, можуть обмежитись відповідальністю (поверх паю) не високою, наприклад, у розмірі паю. У всякім разі треба пам'ятати про незручність для членів кооперативу брати участь у кількох кооперативах з високою відповідальністю; для членів кооперативу це небезпечно, а для кредиторів відповідальність у такому випадку обертається в фікцію.

4. Управління кооперативом. Всяка організація, подібно до живого організму, тільки тоді може провадити якусь діяльність, коли ця діяльність керується єдиною волею; але організація складається з багатьох осіб з різними поглядами, бажаннями, – чия ж воля має бути міродатною?

Кооператив будується на принципі рівноправності, отже, воля кожного з членів кооперативу – рівноцінна. Коли так, то при розв’язанні кожного питання має бути прийняте те рішення, яке відповідає **волі більшості** членів кооперативу; меншість же повинна примиритись з волею більшості, бо інакше не було би єдиної волі і кооператив не міг би діяти.

Виразник волі членів кооперативу – це **загальні збори**, де кожен член має право брати участь, де обговорюються та вирішуються всі важливі питання, що виникають у житті кооперативу, рішення приймаються більшістю голосів і мають для кооперативу обов’язкову силу. Таким чином, загальні збори – це вищий повновладний орган кооперативу, господар, що керує всіма його справами; це, мовляв би, – законодавчий орган, якому належать усі верховні права, в тім числі й призначення органів виконавчих.

Але загальні збори мають не тільки формальне значення – це не тільки виразник колективної волі, це також апарат для виявлення колективного розуму. Цим загальні збори кооперативу відрізняються від зборів акціонерів якої-небудь капіталістичної організації. Збори акціонерів мають чисто формальний характер: вибори, справоздання, встановлення висоти дивіденду, цим, головним чином, вичерпується їхня програма. Центр же життя в акційних товариствах – рада: тут обмірковуються плани; критикується їх виконання, щоб на загальні збори винести вже готові висновки.

У кооперативі загальні збори – найважливіший момент: де загальні збори мають характер формальний, там кооперативу загрожує виродження. На загальних зборах кооперативу не тільки обговорюються плани майбутньої діяльності, не тільки критикується виконання їх; тут порушуються часто й принципи питання, що спричиняється до поширення кооперативних

ідей; до поглиблення свідомості членів кооперативу, до їх, так би мовити, кооперативного виховання. Само собою розуміється, що там, де загальні збори носять чисто формальний характер, там нічого шукати свідомого відношення до завдань кооперативу, розуміння його значення. Тому й критика його діяльності на загальних зборах не повинна бути поверховою: під критику має бути піддана не тільки праця кооперативних підприємств, а й розвиток самого кооперативу, зокрема, приріст кількості його членів, поширення його діяльності, відповідність його діяльності соціально-економічній його природі та меті, – підвищення добробуту його членів.

Усе це говорить про конечність дбати про те, щоб загальні збори кооперативу були якнайбільш численні; тільки тоді вони можуть мати виховне значення. До цього можна ще додати, що загальні збори тісніше зв'язують кооперативну організацію з її членами, пробуджують зацікавлення справами кооперативу, його успіхами, пробуджують бажання, в міру сил, сприяти його розвитку; а це приводить до розцвіту діяльності кооперативу.

Навіть з формального боку потрібна участь на загальних зборах значної кількості членів кооперативу, щоби забезпечити його від рішень випадкових, можливо, навіть зроблених в інтересах не цілого кооперативу, а якоїсь його групи. Тому кооперативні статuti звичайно, вимагають присутності на загальних зборах якоїсь певної мінімальної частини ($1/3$, $1/10$, $1/20$) загальної кількості його членів.

Однак деякі кооперативи мають дуже велику кількість членів: у 1920 році дрезденське споживче товариство «Vorwärts» мало 77 611 членів, гамбурзьке «Production» 106 955, споживче товариство «Берлін та околиці» – 116 196. Отже, для таких кооперативів скликання загальних зборів, в яких брала б участь бодай двадцята частина членів, викликає багато труднощів; самі ж збори мимоволі мають надбати характеру чисто формального або ж перетворитися в мітинг. Щоб уникнути скликання таких велелюдних зборів і все ж таки дати можливість усім своїм членам узяти участь у зборах, деякі кооперативи улаштовують у різних місцях свого району **збори частинні** по районах: на кожних таких зборах робляться й обговорюються ті самі допо-

віді, проводиться голосування, а пізніше підраховується загальна кількість голосів, поданих за й проти.

Це справді дає можливість більшій кількості членів взяти участь у загальних зборах; але незручність такого порядку виявляється в тому, що на кожному з частинних зборів питання повинні обговорюватися по одному шаблону, а вирішуватися по наперед заготовлених резолюціях; інакше не можна досягти одноманітності формулювань у рішеннях. Нарешті, яка-небудь група, бажаючи ухвалити те чи інше рішення, може послідовно взяти участь у всіх або принаймні багатьох місцевих зборах, цим порушується принцип: «один чоловік – один голос». Уникнути цього можна б, тільки влаштовуючи всі збори в один час або встановивши точний контроль присутніх. Але перевести в життя перше – неможливо, бо на всіх цих зборах має давати пояснення правління кооперативу; організувати контроль присутніх на зборах членів не так легко, з огляду на велику їх кількість.

Далеко доцільніше – організація *зборів уповноважених*, які б заміняли собою загальні збори. Для цього всі члени кооперативу розподіляються по районах, і кожний район вибирає уповноважених, яких і делегує для участі в загальних зборах. Тоді усуваються зазначені вище труднощі. Зате цей спосіб організації загальних зборів має свої хиби: справи вирішуються не всіма членами кооперативу, а лише уповноваженими; відсутність же живої безпосередньої участі членів кооперативу у вирішенні його справ, порушує ідейний зв'язок членів з кооперативом, про який було сказано вище.

Отже, найкращим виходом для кооперативу з великою кількістю членів слід визнати таку організацію вислову волі його членів: загальні збори замінити зборами уповноважених від районів, але в кожному районі організувати частинні загальні збори з членів кооперативу, приписаних до цього району; на цих районних зборах не тільки вибирались би уповноважені для вирішення справ кооперативу, але також і самі справи обговорювались би принципово, щоби дати уповноваженим певні вказівки хоч би загального характеру; на районних зборах мають обговорюватись також місцеві справи, що торкаються інтересів

лише даного району, як, наприклад, відкриття й провадження в цьому районі філії кооперативного підприємства (крамниці – в споживчому товаристві, зсипного пункту – в товаристві для збуту і т. п.)

Здебільшого загальні збори бувають в кожному кооперативі кілька разів на рік, бо всі головніші питання в житті кооперативу виносяться на обговорення загальних зборів: це й підтримує постійний зв'язок між членами кооперативу та органами управління і сприяє зацікавленню членів кооперативу його справами. Проте не рекомендується скликати загальні збори занадто часто, щоб тим не переобтяжувати членів товариства, бо це, врешті, також може привести до певної байдужості, особливо, коли на загальних зборах ставляться на обговорення справи дрібні, маловажні, які можуть бути цілком віднесені до компетенції правління та дозорчої ради. Далеко доцільніше ради пропаганди кооперативних ідей улаштовувати товариські вечірки, де б частина часу уділялась заслухання короткого реферату на кооперативну тему та дискусіям з приводу нього, а частина – яким-небудь забавам: співам, декламації відповідних віршів тощо.

З наведеного вище видно, що загальним зборам належать функції, мовляв би, законодавні, загальні збори встановлюють лише правила, намічають план діяльності, дають загальні вказівки, як цей план переводити в життя; для виконання ж цих вказівок, для переведення самої роботи обирається орган виконавчий – управа; а для контролю її діяльності обирається окремий контрольний орган – дозорча рада (спостережна) або, принаймні, ревізійна комісія.

Управа (дехто вживає назву правління) вибирається загальними зборами, від яких і одержує уповноваження на ведення справ кооперативу; від загальних же зборів залежить позбавлення управи цих уповноважень у випадку, коли б управа виявила себе бездіяльною або якби її діяльність загрожувала шкодою кооперативу.

Управа веде всі справи кооперативу: заступає його перед судом, адміністративними установами та в зносинах з приватними особами чи організаціями.

Управа керує всіма підприємствами кооперативу, завідує всім службовим персоналом, розпоряджається всім майном

кооперативу. Одначе всі ці свої функції управа виконує, керуючись не тільки статутом, а й постановами загальних зборів, встановленими правилами та інструкціями.

У своїй діяльності управа щороку складає справоздання перед загальними зборами. Окрім того, вона подає інформації про перебіг справ і на надзвичайних зборах впродовж року.

Кількість членів управи може бути різна в залежності від того, наскільки складні операції кооперативу; звичайно ж управа складається з 3–5 членів. Дуже великий склад управи слід вважати за недоцільний, бо коли справи кооперативу розвинулись так, що потребують багато сил, то доцільніше взяти кілька осіб службовців з фаховою підготовкою. Через це у великому кооперативі на членів управи не покладається ніяких фахових обов'язків: вони виконують лише обов'язки адміністративного характеру. З огляду на це кількість членів управи більш 5 слід визначити недоцільною.

Менше 3 чоловік у виконавчому органі кооперативу буває також лише в рідких випадках. В артілях з невеликою кількістю членів із нескладним підприємством, замість управи обирається старосту артілі, на якого й покладаються всі функції виконавчого органу; в деяких артілях, окрім старости, обирається ще й секретаря. Відсутність колегіальної управи в таких артілях пояснюються не тільки примітивністю підприємства, а також і тим, що в артілі легко можуть бути скликані загальні збори, на яких і вирішуються всі важніші питання. В інших же кооперативах всі справи вирішуються на засіданнях управи колегіально, і окремі члени управи тільки виконують її рішення, а потім на засіданні інформують про наслідки. Всі питання в управі вирішуються більшістю голосів і меншість має підлягати прийнятому рішення. Коли ж хто-небудь з членів управи вважає прийняте рішення за шкідливе для кооперативу, то він має право заявити свою особисту думку по цьому питанню, яку й записується до протоколу засідань і передається на розгляд дозорчої ради; подання особистої думки знімає з члена управи відповідальність за прийняте рішення.

За свою діяльність члени управи несуть відповідальність як перед кооперативом, так і перед судом. Відповідальність ця

може бути не тільки морального характеру, а й матеріального і навіть карного.

Морально відповідають члени управи перед загальними зборами в разі не умілого або некооперативного ведення справ. Коли ж через недбальство або зловживання членів правління кооператив понесе втрату, то винуваті мають покрити цю втрату з свого майна. Нарешті, коли в діяльності правління буде знайдено який небудь злочин, то члени правління можуть бути оскаржені і відповідати перед карним судом.

Деякі кооперативні діячі, бажаючи якнайбільше прислужитись справі, а інші ради матеріальних вигід беруть на себе обов'язки членів виконавчих органів у кількох кооперативах.

Це має свою добру сторону. Насамперед це дає можливість ліпше використати тих людей, що особливо визначились своїм розумом, досвідом, енергією, порядністю; бо ж людей, щоб відзначалися всіма цими якостями, не так вже й багато.

Далі, це сприяє об'єднанню ділової політики різних кооперативів, направленню їхньої діяльності так, щоб вони не перешкоджали один одному, а взаємно доповнювали один другого.

Немаловажною є й та обставина, що кооператори, беручи близьку участь у житті різних кооперативів, ліпше розуміють кооперативний рух у цілому; вони набувають всебічного досвіду; у них розвивається широта погляду; отже, вони стають кращими для кооперативного руху.

Але є й від'ємна сторона цього явища. Насамперед, діяльна участь у кількох кооперативах може привести до переобтяженості працею, до перевтоми і навіть до зменшення працездатності найбільш цінних людей.

За усердністю деяких осіб криється проста погоня за посадами, за заробітком; часом людина, набравши на себе занадто багато обов'язків, просто не в стані виконувати їх як слід; часом це веде до створення синекур, коли людина бере на себе обов'язки та ще за добру платню, наперед знаючи, що не матиме часу виконувати їх добре. Між тим, займаючи кілька посад, ця людина не дає можливості молодим силам висунутись на місце, що відповідає їхнім здібностям. Отже, тут треба знайти розумну середину.

Обсадження однією особою кількох посад часом приводить до службової колізії. Так, наприклад, коли якась енергійна, впливова особа одночасно входить у склад споживчого товариства і кредитного, що кредитує перше, то під її впливом кредитне товариство може видати споживчому небезпечну велику позику, а потім у випадку неплатежу може не вживати потрібних заходів для стягнення цієї позики, а буде її переписувати на нові терміни. Це може привести до занепаду обох товариств.

... **Дозорча (надзійрна, наглядова, спостережна) рада** уявляє з себе не тільки контрольний орган, а й дорадчий. До її компетенції входить обговорення більш важливих справ перед тим, як ставити їх на вирішення загальних зборів: вона ж дає директиви правлінню й виробляє різні інструкції управі й службовцям, контролює та ревізує діяльність управи і розглядає скарги на управу, як членів товариства, так і службового персоналу, а також і особисті думки окремих членів правління. Деякі статuti відносять до компетенції дозорчої ради обрання уповноважених на загальні збори союзів та інших організацій, в які кооператив входить як член; але доцільніше доручити це спільному засіданню дозорчої ради й управи.

Відповідальність членів дозорчої ради буває лише морального характеру, бо дозорча рада ніяким майном не розпоряджається, а тому й не несе матеріальної відповідальності.

Члени дозорчої ради відповідають матеріально лише в тім випадку, коли можна довести, що втрата в кооперативі повсталала внаслідок їхньої бездіяльності.

Зате правління може відмовитись виконати постанову дозорчої ради, якщо бачить, що з того могла б вийти яка-небудь шкода для кооперативу; в таких випадках справу переноситься на вирішення загальних зборів.

Спільне засідання управи та дозорчої ради відбувається для розгляду особливо важливих справ та при виявленні різних поглядів на яку-небудь справу в управи та дозорчої ради. Обговорення справи проводиться спільно; але приймати рішення належить голосуванням по кожному органу управління окремо, так що для прийняття тої чи іншої пропозиції треба, щоб за неї висловились більшість присутніх членів управи і більшість при-

сутніх членів дозорчої ради. Коли ж би й на спільному засіданні не вдалось прийти до згоди, то залишається перенести справу на вирішення загальних зборів.

Звичайно, в статутах зазначається, які саме справи мають вирішуватись на спільному засіданні; до таких справ здебільшого відносяться: виключення членів зі складу товариства, заведення нового підприємства або значне його поширення, купівля нерухомості; план діяльності кооперативу, інструкції правління та дозорчій раді, вступ членів у союз чи іншу організацію та обрання уповноважених, затвердження договорів, підготовлених управою і т. ін.

Контрольні запитання до лекції дванадцятої

1. У чім може виявитись ініціатива членів кооперативу?
2. У чім може виявитись солідарність членів?
3. Дайте приклад: а) свідомості членів; б) несвідомості їх?
4. Хто в кооперативі повноправний господар? Чому?
5. Яке значення має додаткова відповідальність членів кооперативу?
6. Яких видів буває додаткова відповідальність членів кооперативу? Яка різниця між ними?
7. Як слід переводити загальні збори в кооперативах, що мають кілька тисяч членів?
8. Чи можна бути членом управи в кількох кооперативах? Чому?

Лекція тринадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

5. Ревізія. Головним обов'язком дозорчої ради є *контроль* над діяльністю правління та *ревізія* справ кооперативу. Для проведення ревізії вона виділяє із свого складу ревізійну комісію, яка й перевіряє все майно кооперативу, касову готівку, взагалі весь його актив і пасив, а також рахівництво й виправдальні документи.

Деякі статuti передбачають обрання окремої ревізійної комісії загальними зборами, а не дозорчою радою.

Ревізійна комісія у своїй роботі може користуватись також послугами фахівців, у тім числі ревізорів, які працюють на службі у союзі. В західній Європі засновуються навіть спеціальні ревізійні союзи, які й утримують фахівців – ревізорів. Взагалі ревізії в кооперативах надається особливе значення, а законодавство багатьох держав навіть ставить вимогу, щоб кожна кооперативна організація, принаймні раз на два роки, була обревізована особою, що не належить до її складу.

На перший погляд, здавалось би, що раз правління уповноважене загальними зборами, обрано ними, то до нього треба відноситися з повним довір'ям, і ревізія вже не тільки зайва, а може, навіть образлива для правління, бо нібито говорить про якесь недовір'я до його діяльності. Одначе довір'я в кооперативах розуміється зовсім не так: хоч загальні збори і довірили правлінню справу кооперативу, хоч у правління й обрані люди, які цілковито заслуговують довір'я, проте господарем кооперативу залишилися все ж таки загальні збори, які хочуть бути в курсі справ, які хочуть через ревізійну комісію переконатись, що справи ведуться дійсно в інтересах кооперативу. З другого боку, для чесного й активного правління, не тільки необразливо, а навіть бажано, щоб хтось ближче ознайомився з їхньою роботою та переконався, що в ній немає ніяких зловживань. Контроль та ревізія лише посилюють довір'я до виконавчих органів та допомагають боротись проти різних неправдивих чуток.

Значення ревізії полягає не лише в тім, що вона розкриває вже доконані зловживання. Вже сама можливість ревізії впливає стримливо (стримувально – прим. упор.) на людей зі слабим характером так, що попереджує зловживання. Окрім того, в житті кооперативів, окрім зловживань, є ще й інші хиби, що походять з неувважності, з незнання, з недостачі досвіду. Ревізія, вказуючи на ці хиби сприяє ліпшому поставленню справи.

Але треба, щоб ревізія була дійсною, щоб ревізор не вагався з тих чи інших міркувань вказати на помічену хибу. Тому не можна допускати, щоб у склад ревізійної комісії входила особа, близька кому-небудь з членів управи (напр., близький родич).

6. Організація підприємства. Виступаючи конкурентом приватного підприємства, кооператив мусить організувати своє підприємство якнайліпше і якнайдоцільніше. Він повинен використати весь досвід приватних підприємств, засвоїти собі найліпші методи введення справи, так щоб організація кооперативного підприємства нічим не була гірша від підприємства приватного. Це не означає, що кооператив повинен сліпо використовувати приклад приватного підприємства, наслідуючи до дрібниць усі методи його праці. Ні, він повинен піддати їх критиці і засвоїти лише те, що сприяє найбільшому задоволенню потреб його членів і відкинути все те, що має метою збільшити зиск підприємця за рахунок тих, кого підприємство обслуговує.

Вибір і доцільне влаштування помешкання, найліпше використання здобутків техніки, належний розподіл праці серед службовців, – от на що має бути звернена особлива увага організатора кооперативного підприємства, і тут багато чому можна навчитись у приватних підприємств. Не треба ніколи забувати, що невідповідна організація підприємства може звести до нуля всі вигоди, які дає кооперація, як об'єднання.

Тут ми не можемо спинятися на деталях організації різного роду кооперативних підприємств: ці деталі можна розглянути, тільки студіюючи зокрема кожен вид кооперації. Тут належить спинитись тільки на загальних принципах організації та веденні підприємства, на принципах, що відносяться до всіх видів кооперації.

Насамперед, підприємство кожного кооперативу повинно дбати, щоб так звані накладні видатки (по організації підприємства та його адміністрації) були зменшені до мінімуму. При невдалій організації справи накладні видатки, а за ними й ціни на товари, можуть бути такі високі, що члени кооперативу не будуть мати ніякої вигоди від користування кооперативним підприємством.

Далі, яке б не було підприємство, кооператив повинен добре налагодити *рахівництво та діловодство*, бо без цього не може добре йти ніяке підприємство. Без добре поставленого рахівництва кооператив не тільки заплутається в рахунках зі своїми контрагентами, а не знатиме також і наслідків праці свого під-

приємства: чи воно дало зиск, чи втрату. Недбало ж або невміло поставлене діловодство може привести до різних непорозумінь з контрагентами в справі замовлень, у додержанні строків і т. д., а це може гальмувати працю підприємства і навіть викликати втрати.

Користуючись останніми здобутками техніки, кооператив мусить подбати також і про притягнення до праці службовців з фаховою підготовкою. Уже маленький сільський споживчий кооператив мусить мати роздавача (продавця) для своєї крамниці, кооператив для збуту повинен мати завідувача приймальним пунктом; і необхідно, щоби ці фахівці мали певний досвід; інакше підприємство буде хиріти, а через те не буде розвиватись і кооператив. Ще більше потрібні **фахові сили** для тих кооперативів, що мають власне виробництво. ... Союз же кооперативів, особливо, союз центральний, може успішно розвивати свої операції лише тоді, коли в його розпорядженні є цілий ряд добре вивчених фахівців: бухгалтерів, кореспондентів, торговельних агентів, інженерів. Уже для самих торговельних операцій йому потрібні й торговельні агенти для закупу, й кореспонденти для листування в справі цих закупів, і хімік товарознавець для лабораторії; розвиток же власного виробництва вимагає нових і нових фахівців як для керування окремими фабриками і заводами, так і для координації всього виробництва, щоб розвиток його не мав характеру випадковості, а йшов за певним планом. Для самої організації кооперативного руху, для керування ним потрібні фахівці-інструктори, ревізори, журналісти і, нарешті, теоретики кооперації.

Здебільшого кооператив розпочинає підприємство найбільш просте, а потім помалу переходить до більш складних форм. Це й не дивно, якщо взяти на увагу, що кооператив складається з людей малозаможних, а через те мало освічених і без усякого підприємницького досвіду.

Підприємство торговельне спочатку організується, головним чином, а то й виключно, на комісійних основах: кооператив робить закупи для своїх членів у крамницях та на складах приватних торговців, лише вимагає від них крам ліпшої якості та зниження цін. Кооперативи для збуту беруть вироби своїх учас-

ників на комісію. Тільки придбавши певний досвід у торговельних операціях, вивчивши ринок, його звичаї й вимоги, кооператив переходить до операцій за власний рахунок; особливо це відноситься до союзів: не зразу, а помалу заводяться власні склади, та й то після доброго ознайомлення з потребами членів.

Добре *ознайомлення зі справою*, добре вивчення її – це один з принципів організації підприємства взагалі, і в тім числі й кооперативного.

Другий принцип – це обмеження спочатку *певною галуззю* торгівлі. Відчиняючи крамницю, споживче товариство спочатку повинне обмежитись якимсь одним родом краму – бакалійним або мануфактурним, а не заводити і бакалійний крам, і мануфактурний, і посуд, і меблі, і готовий одяг, і т. ін. Щоби вести універсальну торгівлю, потрібно більше й досвіду, й капіталу. Те ж саме можна сказати й про кооперативи для збуту: напевно, товариство не справиться зі своїм завданням, коли почне зразу збувати й хліб, і молоко, і кустарні вироби.

Одначе не слід у статуті обмежувати діяльність кооперативу якоюсь вузькою галуззю, бо згодом кооператив не тільки може, а й повинен поширити свою діяльність; опанувавши одну галузь торгівлі, він повинен братись за організацію другої; тому ліпше в статуті надати підприємству характер універсальний, а вже надалі обмежитись тимчасово якоюсь однією галуззю.

Поширюючи підприємство, вводячи нову галузь діяльності, треба зважити свої сили матеріальні та інтелектуальні і тоді тільки братись за нову справу, коли є відповідні кошти, щоби перевести необхідні затрати, і відповідні люди, що змогли б керувати новою справою.

... У своїх торговельних операціях кооператив повинен звертати увагу не на ті речі, з яких можна одержувати великий зиск, а на ті, операції з якими можуть принести найбільше вигоди населенню, об'єднаному в кооператив. Так, наприклад, споживче товариство, у склад якого входять малозаможні елементи, повинно тримати у своїх крамницях не люксові (предмети розкоші – прим. упор.) речі, хоч би це було й вигідно з комерційного погляду, а все те, що потрібно його членам для життя. Цим *характер кооперативного* підприємства різко відрізня-

ється від характеру підприємства приватного, яке намагається «нав'язати» своїм клієнтам не дуже потрібні їм речі, «сплавити» крам гіршої якості, «спустити» якусь фальсифікацію і т. ін., аби на цій операції заробити. Кооператив же, дбаючи про інтереси своїх членів, повинен завжди не тільки боротися з фальсифікацією, а й дбати про те, щоб постачати своїм членам крам найліпшої якості. Навіть кооперативи для збуту, що продають крам не своїм членам, а стороннім особам, повинні теж дбати про те, щоби крам їх був доброї якості: для кооперативної організації ще важливіше зберегти добре ім'я на ринку, ніж для приватного комерсанта, бо кооперативна організація більше зв'язана з місцевим ринком: вона не може міняти місця свого осідку і своєї фірми з такою легкістю, як підприємець приватний.

Ціни на крам у кооперативному підприємстві встановлюються відповідно до того, кому продає кооператив: своїм членам чи стороннім особам. Усі кооперативи покупців (споживчі товариства, товариства для набування машин та сировини і т. д.), продаючи крам своїм членам, мають тенденцію знижувати ціни; всі ж кооперативи продавців (кооперативи для збуту та продукційні артілі) продають вироби своїх учасників стороннім особам, а тому мають тенденцію підвищувати ціни.

Одначе практика споживчих товариств встановила здавна принцип продажу за риночними (ринковими – прим. упор.) цінами хіба лише з невеличкою знижкою, а не за собівартістю. Для членів кооперативу може здаватись деякою жертвою, що вони купують у кооперативі не дешевше, ніж у приватному підприємстві; але не треба забувати, що лишок, узятий з членів, буде їм повернений у кінці року; таким чином, від продажу за риночними цінами член кооперативу не тільки нічого не втрачає, а ще й одержує можливість, непомітно для себе, малими частками, зробити на протязі року деяке заощадження; кооператив же, при продажу за риночними цінами, виграє, бо усувається небезпека втрат через невмілу калькуляцію, а також кооператив уникає зайвого загострення боротьби з конкурентами, боротьби, що для молодого кооперативу може бути небезпечною з огляду на те, що приватні підприємці, його конкуренти, напевне, не будуть соромитись у виборі методів боротьби. Принципу риночних цін

повинні додержуватись і товариства для заupu машин, сировини і т. д.

Деякі кооперативи, відступаючи від принципу продажу за риночними цінами, намагаються продавати крам нижче від риночних цін, не розуміючи того, що цього, кажучи взагалі, досягти не можливо: понижаючи ціни у своїй крамниці, кооператив тим самим примушує і своїх конкурентів знизити ціни до того ж рівня. Уже саме появлення кооперативу, для нового конкурента, впливає на ціни знижуюче; добре ж поставлений кооператив завжди впливає на ціни району своєї діяльності, примушуючи приватних підприємців рівнятись на ціни кооперативу; таким чином, якщо кооператив не продає за існуючими риночними цінами, то риночні ціни вирівнюються до цін, призначених ним.

З другого боку, раз ми приходимо до висновку, що кооператив впливає на риночні ціни, то виникає потреба для кооперативів дбати про правильну калькуляцію цін хоч би ради їх перевірки: продажна ціна повинна покривати собою, у всякім разі, видатки по заupu, всі накладні видатки, а поверх того повинен залишатись ще невеликий відсоток на покриття різних непередбачених витрат.

Якщо товариство покупців свідомо додержується риночних цін, то товариство для збуту та продукційні артілі, виступаючи на ринку як продавці, примушені додержуватись також риночних цін, хоч і мають тенденцію їх підвищувати: коли б вони хотіли продавати вироби своїх учасників вище від риночних цін, то, напевно, не знайшли б покупців.

Тут буде до речі зауважити, що не тільки загал громадянства, а навіть деякі публіцисти, незнайомі з науковим визначенням поняття «кооператив» та з класифікацією кооперативів, плутаючи кооператив то з установами добродійними, то з муніципальними, змішуючи окремі класи кооперативів між собою, – ставлять до всіх видів кооперативів однакові вимоги щодо пониження цін і ремствують, коли кооператив для збуту не виявляє жодної тенденції продавати вироби своїх учасників дешевше. З цього ми бачимо, як обережно треба застосовувати ті чи інші

кооперативні принципи до кооперативів, що належать до різних категорій.

Клієнтура кооперативу складається, як загальне правило, з його членів, бо всі операції кооперативу скеровані на задоволення потреб його учасників. Але в сучасних умовах капіталістичного господарства кожна операція викликає стосунки подвійного характеру: з одного боку, кооператив має діло зі своїми членами як з клієнтами, з другого боку, він мусить входити в контрагентські стосунки з сторонніми особами, а саме: кооператив покупців продає крам своїм членам, з другого боку, щоби мати цей крам на своїх складах, він мусить виступати на ринку як покупець, входячи в контрагентські стосунки з сторонніми особами, вже не ради задоволення потреб цих осіб, а лише з необхідності. Кооператив же для збуту купує вироби своїх учасників, дбаючи про їх інтереси як своїх клієнтів, а продає вже, як загальне правило, особам стороннім, входячи з ними в стосунки контрагентські.

Як виняток, трапляється, що кооператив покупців продає крам не тільки своїм членам, а й стороннім особам; так, споживче товариство продає упаковку, в якій приходиться крам, найчастіше не своїм членам, а особам стороннім; дуже часто кооперативи покупців розпродують стороннім особам лишки краму, що був помилково закуплений у занадто великій кількості, або невідповідного до місцевих вимог сорту. Але операції цього роду викликаються тільки необхідністю, а не метою та завданням кооперативу. Кооператив – не добродійна установа, щоби обслуговувати сторонніх осіб, і не приватне підприємство, що веде операції виключено ради зиску.

Кооперативи продавців також у деяких випадках можуть скуповувати вироби не тільки своїх учасників, а й сторонніх осіб.

... Інакше стоїть справа з продукційними артїлями. Відносячись до категорії кооперативів продавців, вони на ринку виступають не тільки, як продавці своїх виробів, а також і як покупці необхідної для них сировини та машин; таким чином, вони й купують у сторонніх осіб і продають також стороннім особам. Це пояснюється тим, що вони обслуговують свою клієнтуру, своїх членів тим, що дають їм можливість використати їхню

працю у своїх підприємствах. Отже, і в продукційних спілках клієнтами все ж таки являються члени кооперативу; тільки продукційна артіль входить у стосунки зі своїми членами не на ґрунті купівлі-продажу, а як працедавець з робітниками.

Деякі кооперативи свідомо обслуговують і не членів, сподіваючись, що обслуговування їх кооперативом вплине на їхню свідомість, переконає їх у корисності кооперації й викличе прагнення вступити в члени кооперативу. Проте рідко коли обслуговування нечленів приводить до поширення кооперативу; дійсно, яка рація вступати в члени кооперативу, коли його можна використовувати і не будучи його членом? З другого боку, корисність кооперативу видно не тільки членам, а й стороннім особам; і коли кооператив обслуговує тільки своїх членів, то це примушує вступати в його склад усіх, хто хоче користуватись його послугами.

Таким чином, щодо клієнтури кооперативу може бути встановлений такий принцип: у своїй діяльності кооперативне підприємство повинно прагнути до того, аби кожна його операція мала завданням задовольнити ту чи іншу потребу **членів кооперативу**.

У застосуванні цього принципу на практиці, як і завжди в житті, можуть бути винятки, але ці винятки кооператив може допустити тільки як неминучість, що диктується незалежними від нього обставинами. Зокрема, продукційна артіль, коли вона не хоче збитися з кооперативного шляху, повинна у своєму підприємстві вживати працю тільки своїх учасників та членів їхніх родин; користуватися ж працею осіб сторонніх артілей повинна лише у виняткових випадках і то тимчасово, як-от при нагальному виконанні якогось замовлення, при потребі використати послуги фахівця, не члена артілі (напр., бухгалтера, інженера) і т. ін.

Торговельний оборот кооперативу, себто вартість проданого краму є головний показник успішності кооперативного підприємства: чим більша вартість краму, проданого кооперативом, тим ліпше виконав він своє завдання, тим більше користі приніс він своїм членам. Отже, кожний кооператив повинен дбати про збільшення своїх оборотів.

Однаке цей принцип не треба розуміти так, що кожен кооператив повинен ганятися за збільшенням оборотів за всяку ціну: збільшення оборотів ціною обслуговування нечленів ще не говорить про розвиток кооперативу; так само збільшення обороту шляхом збільшення на складі запасів малохідкого, не дуже потрібного для більшості членів краму не допомагає розвитку кооперативу, а навпаки, йому шкодить, бо ради цього кооператив повинен вложити на довгий час значну частину капіталів, збільшити працю своїх службовців, може навіть збільшити господарські видатки. У такому випадку збільшення обороту куплено занадто дорогою ціною.

Отже, збільшення обороту не можна розглядати як самоціль, як завдання кооперативу, і цим кооператив знову відрізняється від приватного підприємства, завдання якого – зиск стоїть у прямій залежності (хоч і не завжди в пропорційній) від збільшення обороту.

Приватний підприємець закуповує все, що можна продати з певним зиском; кооператив повинен закуповувати у приватних осіб тільки те, що потрібно його членам, не рахуючись з тим, чи дасть йому ця операція зиск, чи не дасть, бо зиск не є завданням кооперативного підприємства; правління кооперативу повинно тільки дбати, щоб операція не принесла втрати. Це приводить до висновку, що всяка **спекуляція** – противна природі кооперації. Коли, наприклад, товариство для постачання машин або союз з такими операціями закуповує машини, про які знає, що вони не вживаються в районі його діяльності, отже, з наміром продати їх кудись на сторону, – то єдиною метою такого закупу може бути зиск на капітал, вкладений в операцію; що цей зиск врешті достанеться членам кооперативу і підвищить їхній добробут, це не може виправдувати таку операцію: це не буде економією витрат на споживання, це не буде й збільшення трудового заробітку, це буде зиск на капітал такий же, як і в приватнокапіталістичному підприємстві; і повторення таких операцій позбавляє кооператив його суті, міняє природу його, перероджуючи його в організацію капіталістичну.

Так само спекулятивне затримання краму на складах кооперативу покупців, не дивлячись на попит на цей крам з боку членів кооперативу, є єдиною метою виждати підвищення цін, – слід визнати не тільки за невідповідне інтересам кооперативу покупців, а навіть шкідливе; збільшення ціни на цей крам не може мати для кооперативу ніякого значення, бо зиск від цього кооператив одержить не від кого іншого, як від своїх членів, а потім цим же самим членам і віддасть його; шкода ж для кооперативу від такої діяльності правління – та, що члени своєчасно не одержать потрібного їм краму, який тим часом без потреби займав місце на складі, а вкладений у нього капітал залишався без обороту, корисного для кооперативу.

Тут слід вказати на різницю між кооперативами покупців та кооперативами продавців: для останніх затримання виробів на складах у надії на підвищення цін має таке саме значення, як і для приватного торговця і відповідає прагненню кооперативу шляхом продажу за максимальною ціною виробів своїх учасників підвищити тим їх трудовий заробіток.

7. Власна продукція. Власна продукція в кооперативах повинна бути організована з особливою обережністю та дбайливістю. Організувати власне виробництво, поширити його і розвинути так, щоб воно могло постачати якнайбільшу частину того, що потрібно членам кооперативу – це ідеал кожного кооперативу покупців. Цілий ряд кооперативних організацій для збуту прагне також до того, щоб організувати власну переробку сировини чи півфабрикатів, заготовлених членами цих кооперативів, та, продаючи вже готові вироби, продати їх з більшою вигодою для членів.

Деякі теоретики, як, напр., проф. Валенті, заявляються, що завдання кооперації є лише організація обміну, що її мета – **розподіл, а не виробництво**; що коли деякі кооперативи й організують виробництво тих чи інших речей, то це для них – лише засіб, а не мета. З цим твердженням не можна погодитись вже хоч би через те, що в дійсності дуже важко провести межу між виробництвом та розподілом.

... Розуміється, кооперативи не можуть обмежитися самими торговельними операціями; адже не тільки посередник користується зиском: ще більший зиск достається фабрикантові, і раз кооперативи ставлять за завдання собі боротись проти зиску на капітал, то вони повинні організувати й **виробничі** підприємства. Як цілком справедливо зазначає проф. Шарль Жід, організація гуртових магазинів і провадження торговельних операцій – це перший етап; другий етап – **виробництво** всього того, що потрібне членам кооперативу. Для цього мають бути збудовані хлібопекарні, млини, фабрики сукна та готового одягу, фабрики взуття, капелюхів, мила, паперу... Нарешті, в близькому чи далекому майбутньому провадження сільського господарства з продукцією зерна, вина, олії, м'яса, молока, масла, птиці, яєць, овочів, городини, квітів, дерева – ось останній етап.¹⁶

Не слід забувати також, що є кооперативи, котрі безпосереднім своїм завданням ставлять організацію **продукційного підприємства**, як, напр., артілі кравців, шевців, ковалів тощо; більше того, деякі з них обмежуються виключно продукцією, продаючи свої вироби якій-небудь торговельній фірмі, яка вже й організовує їх розподіл.

Проте не кожен кооператив повинен братись за організацію виробництва. Організація продукційного підприємства вимагає далеко більшого капіталу й далеко більшого досвіду, ніж підприємство торговельне; тому власне виробництво під силу лише міцнішим кооперативам; деякі ж продукційні підприємства доцільно організувати тільки в дуже великих розмірах, і тому організацію їх слід віднести до компетенції союзів, дуже часто – до компетенції союзів центральних. Отже, кожен раз, перш ніж заводити власну продукцію, треба добре обрахувати, чи вистачить для цього інтелектуальних та матеріальних сил даної кооперативної організації. Таке продукційне підприємство, як хлібопекарня або ковбасня, може бути під силу добре розвиненому споживчому товариству, але організація якоїсь текстильної фабрики вже буде йому не під силу. Яке-небудь сільське това-

¹⁶ Ch. Cide. Le Cooperation, 1922. S. 89.

риство здолає поставити власну цегельню, але організацію фабрики сільськогосподарських машин може взяти на себе хіба лише великий, дужий союз.

Принцип обслуговування кооперативом своїх учасників також примушує з обережністю ставитись до організації власної продукції: треба кожен раз ставити собі питання: чи покрийть потреби членів усю ту продукцію, при котрій підприємство оправдає затрати, зроблені на його організацію. Навіть такі дрібні підприємства, як власна їдальня або власна пекарня, тоді тільки дадуть вигоду кооперативу, коли попит з боку членів кооперативу дасть можливість використати їх в повній мірі. Коли ж продуктивність їх доведеться обмежити за браком попиту, то видатки організаційного характеру, відсотки по позиках, амортизація і т. ін. складатимуть занадто великий відсоток накладних видатків, що тяжко одіб'ється на ціні продуктів і не дасть можливості їх удешевити. Поширення ж продукції за рахунок обслуговування не тільки членів, а й сторонніх осіб погрожує кооперативу виродженням.

Візьмемо для прикладу хоч би продукцію печеного хліба. Власну хлібопекарню можуть мати різні кооперативи: і споживче товариство, і товариство для збуту хліба, і продукційне товариство пекарів... Але кожне з них повинно при цьому ставити собі різні завдання і припасовувати організацію своєї пекарні до відповідних потреб. Споживче товариство має завданням дати своїм членам хліб доброї якості за можливо дешевою ціною: організовуючи хлібопекарню, воно повинно розрахувати, чи потребують його члени стільки хліба, скільки ця пекарня може зготовити; а коли пекарня не буде використана вповні, то чи не одіб'ється обмеження продукції на ціні хліба так, що організація пекарні не дасть ніякої вигоди; бо продаж хліба стороннім особам, нечленам кооперативу не тільки не входить в завдання споживчого товариства, а навіть загрожує переродженням його в кооператив фальшивий. Товариство для збуту зерна, організовуючи хлібопекарню, має завданням шляхом переробки зерна в хліб вигідно його продати; тому воно повинно розрахувати, чи хватить борошна з зерна, яке постачать його члени,

на те, аби хлібопекарня весь час працювала, бо інакше доведеться для повного використання хлібопекарні докуповувати хліба й у сторонніх осіб. Нарешті, артіль пекарів, організовуючи власну хлібопекарню, повинна наперед розрахувати, чи буде в її розпорядженні стільки робітників та досвідчених майстрів, щоб обслужити пекарню своєю робочою силою, не користуючись найманою працею.

Звичайно, зробити наперед точні розрахунки не завжди вдається, тим більше, що кожний кооператив розраховує на приріст кількості своїх членів і має на те підставу, особливо засновуючи добре поставлене продукційне підприємство. І от на ділі може виявитись, що підприємство може розвинути продукцію більшу, ніж того вимагають потреби сучасної кількості членів. Тоді, само собою розуміється, не лишається нічого іншого, як обслуговувати й нечленів, але на це треба дивитись як на компроміс і треба приложити зусилля, щоби це явище було лише тимчасовим, а саме, треба подбати про збільшення кількості членів кооперативу...

Контрольні запитання до лекції тринадцятої

1. У чому полягає значення ревізії?
2. Чим відрізняється провадження підприємства, наприклад, млина у споживчого товариства і товариства для збуту сільсько-господарських виробів? Які завдання того й другого? Ціни покупні й продажні?
3. Чи може кооператив для збуту продавати крам стороннім особам (нечленам), не порушуючи кооперативних принципів? Чому?
4. Чи правильно поступила управа споживчого союзу, закупивши крам, хоч і знала, що він не потрібний в їхньому районі, і продавши його вигідно стороннім особам? Чому?
5. Нащо потрібні кооперативам фахівці?
6. Нащо засновуються ревізійні союзи?
7. Чим odrізняється політика цін у кооперативів покупців від політики кооператива продавців?

Лекція чотирнадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

8. Службовий персонал і оплата його праці. Чим більше розвивається підприємство кооперативу, тим більше воно потребує працівників. Серед кооперативних працівників слід розрізняти дві категорії: працівників, обраних загальними зборами для виконання різних обов'язків в органах управління та нанятих службовців, що виконують різні функції в підприємствах кооперативів на основі договорів, заключених з ними правліннями кооперативу. В кооперативах, що не належать до категорії об'єднання праці, всю роботу виконують члени кооперативу; в розділі: «Організація підприємства» вже зазначено, що праця сторонніх осіб у кооперативах для об'єднання праці може бути допущена тільки тимчасово, як виняток. Далі можна сказати, що ідеалом цього роду кооперативів є використати працю всіх членів так, щоби кожен з них мав у кооперативі заробіток. Ради цього італійські робочі артіль, коли мають мало роботи, дають своїм членам роботу по черзі або зменшують кількість робочих днів (напр., кожен член артілі працює в артільному підприємстві 4–5 днів щотижня).

В кооперативах інших категорій принцип використання праці своїх членів не додержується так суворо, як в кооперативах для об'єднання праці. В розділі «Кооператив та праця» з'ясовано, що у багатьох випадках кооператив навіть не може обійтись без використання праці сторонніх осіб. Проте можна встановити такий принцип: в своїх підприємствах кооператив повинен користуватись, по можливості, працею своїх учасників. Застосування цього принципу має подвійне значення: з одного боку, він зміцнює інтереси найнятої праці в кооперативі тим, що його службовці, будучи самі членами, можуть ліпше захищати свої інтереси на загальних зборах кооперативу, ніж особи сторонні. З другого боку, службовці кооперативу, будучи його членами, свідоміше відносяться до своїх обов'язків, розуміючи, що від пильного їх виконання залежить добробут кооперативу, тісно зв'язаний з їхнім власним добробутом.

Однаке не добре роблять ті кооперативи, що, бажаючи додержуватися цього принципу, при прийомі нових службовців, ставлять їх в умову записатись членом в кооператив: членство такого службовця буде чисто формальним, та до того ще й вимушеним; таким чином, ці товариства, додержуючись одного принципу чисто формально, разом з тим порушують другий принцип, принцип добровільності членства.

У розділі «Кооператив і праця» було вказано на різницю в становищі осіб, що працюють в кооперативах, та робітників капіталістичних підприємств. Прагнення до збільшення зиску, як стимул до визиску найнятих робітників в капіталістичних підприємствах не грає помічної ролі в підприємствах кооперативних, тим більше, що члени кооперативу добре розуміють, який вплив мають службовці на розвиток кооперативу та на продуктивність його підприємств; належачи самі до працюючих верств, члени кооперативу не можуть не розуміти, що пильність праці службовців, захоплення роботою, їхня кооперативна свідомість залежить в значній мірі від того, оскільки вони задоволені умовами праці в кооперативі. Тому ці умови ні в якому разі не повинні бути гірші від умов у підприємствах капіталістичних.

Звичайно умови праці в кооперативах встановлюються відповідно до вимог, що їх виставляють професійні спілки; отже, умови праці в кооперативах найліпші, які може знайти робітник у приватних підприємствах. Добре поставлені кооперативи зі свідомими керівниками на чолі ідуть ще далі, так що умови праці в таких кооперативах можуть бути взяті за зразок для всіх підприємств взагалі.

Кооперативні союзи не тільки у себе заводять поліпшення умов праці, а впливають також і на товариства, які входять в їх склад, укладаючи зразки умов із службовцями й ведучи агітацію серед своїх товариств за прийняття цих зразкових умов.

Щоб робітники могли ліпше відстоювати свої службові права супроти керівного персоналу, в великих кооперативах та союзах умови укладаються колективно з усім робочим персоналом разом; у них не тільки зазначаються права й оплата праці робітників та нормуються їхні обов'язки, а ще, як загальне правило,

передбачається утворення так званої паритетної комісії (з представників службовців та представників управи) для розбору претензій робітників, а також і їхніх провин; це дає можливість представникам найнятого персоналу захищати своїх товаришів проти можливості випадків свавільного ставлення до них з боку старшого персоналу або членів управи.

Об'єднуючи собою трудові верстви, кооперативи не можуть не прагнути до поліпшення умов праці. Всеросійський кооперативний з'їзд у Києві ще в 1913 році постановив:

- а) завести у всіх кооперативах 8-ми годинний робочий день, обмеживши його для конторських працівників 6-ма годинами;
- б) не допускати зовсім до роботи малолітніх до 16 років;
- в) встановити робочий день для неповнолітніх (від 16 до 18 років) в 6 годин.

Ці вимоги кооперативного з'їзду майже скрізь були прийняті кооперативами, тоді, коли навіть в Західній Європі приватні підприємства вели вперту боротьбу проти 8-ми годинного робочого дня, всіма силами доводячи, що його запровадження зруйнує торг і промисловість.

У передових кооперативах заводиться страхування робітників від нещасних випадків та страхування на старість; в умовах з робітниками передбачається відпустка щороку зі збереженням платні: в разі хвороби – повна платня протягом перших трьох місяців і половина – протягом других трьох місяців; при звільненні без вини – місячне утримання за кожний рік служби в кооперативі. Незалежно від умови з робітниками кооперативи прагнуть до гігієнічного улаштування помешкання, де провадиться робота, а західноєвропейські кооперативи заводять спеціальні помешкання, де б робітник міг переодягнутись, приступаючи до роботи та взяти ванну або принаймні теплий душ після роботи.

Розуміючи, що його розвиток залежить в першій мірі від культурного розвитку його службовців, кооператив повинен дбати не тільки про матеріальний добробут своїх службовців, а й про розвиток їхнього інтелекту; і передові кооперативні організації, особливо союзи, справді в міру можливості, улаштову-

ють для своїх службовців товариські сходини, літературно-музичні вечірки, лекції на різні теми і навіть систематичні курси. Через це служба в кооперативі не тільки не притупляє робітника, а навпаки сприяє розвитку його здібностей, його інтелекту, його почуття гідності.

В окремих випадках у кооперативах можна зустрінути відношення до найнятого персоналу таке саме, як у приватних капіталістичних підприємствах, себто відсутність бажання поліпшити добробут службовців, навпаки, намагання збільшити робочий день, знизити сплату праці і т. ін. Таке відношення до службовців слід поборювати, бо врешті воно не відповідає інтересам кооперативу; справді, роблячи незначну економію, кооператив разом з тим втрачає на продуктивності праці, викликаючи незадоволення серед найнятого персоналу, тертя поміж ним та органами управління, що відбивається на наслідках праці та на провадженні справ кооперативу.

Отже, оплата праці найнятого персоналу ні в якому разі не повинна бути нижчою, ніж в аналогічних приватних підприємствах; вона навіть може бути трохи вищою, не дивлячись на те, що вже іншими умовами праці кооператив вже дає певні вигоди працюючому в ньому.

Однак безмірне підвищення платні службовцям кооперативу не може бути виправдане нічим. Правда, кооперативи для об'єднання праці ставлять собі за мету збільшення заробітку осіб, що працюють в їхніх підприємствах, бо ті особи – члени кооперативу, в інтересах яких кооператив засновано; але кооперативи других категорій ставлять собі інші завдання; праця їхніх членів провадиться головним чином поза кооперативом; у самому ж кооперативі працює відносно невелика частина його членів; їхні інтереси не можуть бути поставлені вище інтересів решти. Тому кооператив не може оплачувати роботу членів (чи сторонніх осіб), що працюють у його підприємстві, значно вище від того, як оплачується праця інших його членів, які працюють у приватних підприємствах, хоч би й у своїх власних (селяни, ремісники). Таким чином, щодо оплати праці в кооперативах може бути встановлений такий принцип: праця в кооперативах оплачується

по цінах, які існують на місцевому ринку праці. Тільки, як примітку до цього, треба додати: краще оплачувати працю по трохи підвищених нормах, ніж по знижених.

... Зиск приватного підприємця має своїм джерелом працю; але приватний підприємець використовує не тільки працю своїх службовців шляхом зниження їхньої оплати, а також і працю осіб, що купують його крам, шляхом зниження їхньої купівельної сили. Кооператив, додержуючись місцевих ринкових цін як при оплаті праці своїх службовців, так і в розрахунках зі своїми членами при купівлі їхніх виробів чи при продажу їм краму, одержує також зиск, і цей зиск має своїм джерелом як працю найнятого персоналу, так і працю тих його членів, що користуються його підприємством для купівлі потрібних їм речей або для збуту своїх виробів. Таким чином і ті, і другі мають право на зиск кооперативу: одні з них тільки моральне право, а другі й моральне, й формальне. Коли б же всі вигоди від кооперативу йшли виключно на користь його службовців, то вони б одержали винагороду почасти за рахунок продукту праці (поза кооперативом) інших його учасників.

Оплата праці фахівців, послугами яких користуються кооперативні організації, має бути також не нижчою, як у приватних підприємствах. Кооперативи повинні дбати про притягнення на свою службу, можливо, більше фахових сил з високою ерудицією та з довголітнім досвідом, не спиняючись перед затратами. Для членів кооперативу, для його службовців, що одержують відносно невисоку платню, може здаватись порушенням демократичних принципів, навіть порушення їхніх особистих інтересів, призначення якому-небудь фахівцеві платні в десять, двадцять разів вищої, ніж одержують вони. Між тим одною з головних затримок у розвитку кооперативного руху була якраз недостача фахових сил у розпорядженні кооперативів та їхніх союзів. Приватні підприємства розуміють значення фахових сил; у великих підприємствах платня фахівцеві (інженерові, адміністраторові тощо) перевищує платню робітникові чи конторникові в кілька десятків разів. Кооперативні організації також не повинні спинятись перед доброю оплатою фахових сил; інакше вони не будуть мати їх у своєму розпорядженні.

Оплата праці виборних органів викликала завжди багато суперечок серед керівників кооперативного руху. Райфайзен вважав недопустимим оплачувати працю членів правління; на його думку, члени правління повинні працювати з почуття громадського обов'язку та ради тієї пошани, яка віддається громадським діячам. Проти виховного значення такого принципу не можна сказати нічого; але його з успіхом можна застосувати тільки в таких невеликих організаціях, як райфайзенівські кредитні товариства, що відбирають у членів правління порівнюючи зовсім небагато часу.

Кооперативи великі, зі складними операціями, а особливо кооперативні союзи потребують такої затрати часу, що про безплатну працю говорити вже не приходить. Безплатна праця правління цілком природно приводить до частой зміни правління, а це можна вважати за доцільне тільки в товариствах дрібних, що не визначаються складними операціями; в товариствах же більш складних зміна правління завжди спричиняється до затримки в розвитку операцій на деякий час, поки новообрані члени правління ввійдуть у курс справ.

У кооперативних організаціях, так би мовити, середнього розміру, які, відбираючи у правління багато часу, все ж таки не вимагають від них залишити їхню звичайну працю, оплата праці може бути часткова, відповідно до кількості часу, який вони мусять віддавати справам кооперативу.

У тих же кооперативах, де правлінню доводиться працювати цілий робочий день і ради того залишити свою звичайну працю, членам правління необхідно призначити певну щомісячну платню. Ця платня повинна бути навіть вищою проти їхнього звичайного заробітку, з огляду на тимчасовість виборної служби і на зв'язаний з тим ризик втратити заробіток. Існування платних виборних посад спричиняється до витворення цілої групи свого роду фахівців, які набувають досвід в організаційних справах і ближче знайомляться з принципами кооперативного будівництва; а це утворює міцний ґрунт для розвитку кооперації і виводить кооперативний рух зі стадії кустарництва.

Обов'язки члена дозорчої (наглядової – прим. упор.) ради чи ревізійної комісії, маючи почесний характер громадської робо-

ти, не вимагають великої затрати часу й залишення звичайної праці; тому працю членів цих органів можна залишити без оплати, що справді практикується в більшості кооперативів. Однак в кооперативах з розвиненими операціями встановлюється так звана пожетонна оплата праці контрольних органів, себто за кожне засідання члени дозорчої ради присутні на ньому одержують жетон, що дає їм право на певну частку суми, яку асигнують загальні збори з річного зиску на винагороду контрольним органам за їхню працю. У деяких кооперативних організаціях члени дозорчої ради одержують певну платню за кожне засідання, в якому вони брали участь. У союзах же оплачується подорож членів ради на засідання й призначаються добові, щоб, принаймні, покрити їхні витрати на подорож.

У багатьох кооперативах практикується звичай замість щомісячної платні визначати певний відсоток з майбутнього зиску як винагороду членам правління. Такий порядок може бути цілком доцільним у капіталістичних товариствах, що цікавляться виключно зиском від своїх підприємств, але він цілком не відповідає ні суті кооперативу, ні його завданням: одержати великий зиск — це зовсім не означає добре обслужити членів кооперативу.

Навіть визначення відсотку з обороту не можна визнати за доцільне, бо це приводить тільки до погоні за так званими дутими оборотами, а ми вже бачили, що крамарство зовсім не сприяє розвитку кооперативу, навпаки, часто приводить до обтяження його складів незбутним, мало потрібним для членів, крамом.

Таким чином, найліпше прийняти за правило призначати членам правління наперед певні норми платні. Коли б же пильна праця правління спричинила до непередбаченого розвитку операцій кооперативу і коли б члени кооперативу хотіли винагородити працю правління, то протягом року платня правлінню може бути підвищена на загальних зборах, а також і в кінці року, коли саме виявляються наслідки річної праці, членам правління можна уділити винагороду при розподілі зиску, хоч би зиск той і був невеликий.

9. Капітали. У розділі «Кооператив і капітал» було зазначено становище капіталу в кооперативних організаціях: капітал у кооперативах – лише знаряддя для обслуговування потреб членів кооперативу; кооператив примушує капітал служити незможним. Однак значення цього знаряддя – дуже велике: в умовах капіталістичного ладу, в яких доводиться кооперативам працювати, обійтись без нього неможливо; кооператив мусить робити організаційні й адміністративні видатки, мусить мати інвентар, мусить тримати на складі запас краму, а до того ще завжди старається мати власний будинок, де б можна було зручно розташуватись, – усе це потребує великих коштів; а ще більше коштів потрібно тому кооперативу, що приступає до організації власного виробництва. Кожне нове підприємство, кожна нова його галузь вимагає збільшення оборотного капіталу, і дуже часто кооператив спиняється перед поширенням своєї діяльності виключно через брак коштів. От як розвивався баланс Українського споживчого союзу («Дніпросоюз»), що розпочав свою діяльність 1-го травня 1917 року:

На 1.V. 1917 р. баланс був 671 709 карбованців

//-	1.1.1918	//-	4 771 201	//-
//-	1.1.1919	//-	31 650 049	//-
//-	1.1.1920	//-	265 038 669	//-

(П. Височанський: «Начерк розвитку укр. спож. кооп.» 1925. С. 137).

Ці цифри показують, яким швидким темпом зростали кошти, вложені до підприємств Дніпровського союзу, а між тим від дуже й дуже багатьох закупів йому доводилось відмовлятися тільки за браком коштів.

Отже, перед кожним кооперативом стоїть завдання притягти якнайбільше капіталу як од своїх членів, так і від сторонніх осіб.

Члени товариства вносять **вписове** (вступний внесок) та паї. Розмір вписового не може бути дуже високий з огляду на те, що кооператив складається з людей малозаможних. В Україні до війни вписове встановлювалося, звичайно, в 50 коп.; інколи – 1 карб.

Щодо паю, то може бути прийнята одна з двох систем: або пай встановлюється відносно високий: 25–50 карб. золотом, але дозволяється вплачувати його поволі, невеличкими ратами

на протязі кількох років; або пай встановлюється невисокий: 5–10 карб золотом, а за те членам дозволяється внести по декілька паїв; а то навіть встановлюється певний примус збільшувати кількість паїв у той спосіб, що дивіденди не видаються членові на руки, а приписуються до паю доти, доки він не досягне певної норми (наприклад, в Англії за норму прийнято 5 фунтів стерлінгів, себто біля 50 карб. золотом).

Значення пайового внеску, як також і відповідальність членів кооперативу, полягає також і в тім, що викликає в них більшу зацікавленість у правильній постановці кооперативного підприємства.

Паї, внесені в кооператив, залишаються приватною власністю окремих членів кооперативу. Окрім того, в кооперативах утворюються і спільні, товариські капітали, що належать уже не поодиноким його членам, а кооперативу в цілому. Все вписове зараховується в резервний капітал, що належить всьому кооперативу й складається на випадок яких-небудь втрат; він поповнюється як вписовим від нових членів, так і пожертвами, а головне – відчисленням частини річного зиску. Тим же шляхом утворюються й інші **власні капітали** кооперативу, так звані **спеціальні капітали**: власний основний, різні спеціальні (напр., на організацію власної продукції), а також різні фонди: допомоговий, культурно-просвітний і т. п.

В окремих кооперативах райфайзенівського типу пайові внески статутом не передбачаються, або передбачаються дуже невисокі, зате там особливу увагу звертають на утворення капіталів: власного основного та резервного.

Стремління притягти в кооператив якомога більше капіталів приводить до утворення при кооперативі окремого **фонду ощадностей**, що складається з добровільних вкладів членів кооперативу на довший чи менший строк. Ця операція прийому вкладів, не дивлячись на дуже невисокий пересічний розмір вкладів, дає кооперативам дуже великі кошти, порівнюючи з пайовим та іншими капіталами.

Легко зрозуміти, що дуже великих капіталів не можна одержати від членів кооперативу, які вербуються з малозаможних

верств суспільства. Отже, кооперативи повинні напружити зусилля, щоби притягти капітали також і від заможних верств шляхом позик.

... Наступна таблиця показує нам для прикладу фінансовий стан споживчих товариств Німеччини (в марках): ¹⁷

	1903 рік	1910 рік	1920 рік
Членів у т-вах	950.000	1.600.000	3.200.000
Краму на суму	28.022.150	51.166.400	101.318.400
Інвентар	4.797.500	11.220.800	17.347.200
Нерухоме майно	29.300.500	69.267.200	144.800.000
Паї членів	18.569.630	30.712.000	64.313.600
Резерв. та ін. капітал	8.894.850	18.438.400	62.934.400
Ощадності членів та позики	7.079.400	29.036.800	230.694.000
Борги постачальникам краму	4.646.450	9.142.400	19.561.000 ¹⁷⁾

Ця таблиця показує, що навіть німецька споживча кооперація не змогла скласти паями значних капіталів: не тільки до війни, а навіть в 1920 р., коли купівельна вартість німецької марки вже знизилась у кілька разів, а на кожного члена кооперативу приходилось (припадало – прим. упор.) пайового внеску лише біля 20 марок, і пайового капіталу, разом з резервами, не завжди хватало (вистачало – прим. упор.) навіть на покриття вартості запасів краму, не кажучи вже про рухоме та нерухоме майно. Тільки позики та заощадження членів дали кооперативам кошти, необхідні для ведення операцій.

Ця таблиця може служити ілюстрацією того, як кооперативи уникають кредитуватися у постачальників краму: ми бачимо, що заборгованість у постачальників у кілька разів менша від інших позик і має тенденцію відносно зменшуватись. Ця тенденція пояснюється тим, що далеко вигідніше користуватись грошовими позиками, хоч за них доведеться платити відсотки, ніж безвідсотковим кредитом у контрагентів доставки краму: продаючи крам у кредит, фабриканти й гуртовики, правда, не беруть нія-

¹⁷⁾ («Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine für das Jahr 1920» / 481 – 2).

кого відсотку, але, купуючи у них же крам за готівку, можна одержувати його за ціну на 8–5 % дешевшу; постійне ж користування кредитом у доставників (постачальників – прим. упор.) краму часто приводить до поневолення кооперативу в такій мірі, що доставник починає відпускати крам значно гіршої якості, по свавільних цінах, і тільки виплата боргу визволяє кооператив з такої неволі. Це інакше не може й бути, бо фабрикант чи гуртовик, одпускаючи крам у кредит, не тільки повинен рахувати відсоток на вложений у крам капітал, а також повинен брати на увагу ще й ризик (ризик – прим. упор.), завжди зв'язаний з кредитуванням; та ще до того кооперативу доводиться кредитуватись у приватного підприємця, який ставиться до кооперативу з особливим недовір'ям, вважаючи його організацією нежиттєздатною. Тому, продаючи кооперативу крам у борг, він рахує на покриття позики ще більший відсоток, ніж при стосунках зі звичайним крамарем.

З цього походить принцип *розплати* за крам *готівкою*.

Звичайно, цей принцип треба вживати не тільки в стосунках з приватними підприємцями, а й відносно кооперативного союзу, від якого кооператив одержує крам; мотив у цьому разі, правда, трохи інший, а саме: бажання не ослаблювати союз фінансово, щоби йому не доводилось кредитуватись у своїх контрагентів.

Цей самий принцип слід додержувати також і у відносинах між кооперативом та його членами: крам треба продавати членам за готівку, кооператив для збуту повинен уникати видачі авансів за вироби, які ще не здано в кооператив.

Одначе тут можна зробити виняток для тих кооперативів, у розпорядженні котрих є належні кошти, які можна призначити якраз для кредитних операцій; особливо це кредитування сприяє розвитку господарства членів кооперативу, роблячи його більш продуктивним. Так, коли кредитне т-во бере на себе постачання своїм членам машин та сировини, то, маючи у своєму розпорядженні кошти, потрібні для того, щоб закупити належну кількість цього краму, воно може відпускати його своїм членам у кредит.

У торговельних зносинах розплату готівкою не розуміють у дослівному значенні: виплата грошей на протязі (протягом –

прим. упор.) 1–2 тижнів після одержання рахунку не вважається кредитуванням; проте кооператив повинен прямувати до того, щоб, по можливості, уникнути навіть такої пільги, тим більше, що комерсанти настільки цінять дійсно негайну розплату, особливо, коли вона вводиться в систему, що запобігають перед такими клієнтами і навіть дають 1–2 % окремої знижки (т. зв. «за касу»).

Взагалі кооператив повинен вживати всіх можливих засобів, щоби зміцнити своє фінансове становище. Для того, щоб притягти в кооперацію можливо більше капіталів з загального ринку капіталів, щоб уміло і своєчасно використовувати різні кон'юнктури на ринку капіталів, – улаштовуються при кооперативах особливі каси ощадності, а при союзах – банківські відділи; для того ж щоб солідніше виступити на ринку капіталів, організуються навіть кооперативні банки з відповідною організацією, зі спеціальними завданнями здобувати капітали на загальному ринку капіталів, щоб вливати їх у кооперативні підприємства. У нас це завдання виконував Український Народний Кооперативний Банк, членами якого, разом з тим і його клієнтами в кредитуванні, були різного роду союзи, як місцеві, так і центральні; позичаючи гроші, де тільки було можна, притягаючи вклади від широкої публіки, він використовував ці капітали для кредитування союзів грошми або кромом за їхнім вибором. Подібні ж кооперативні банки можна зустрінути в інших країнах.

Виплата %% за позики стоїть нібито в протиріччі з прагненням кооперації знижити зиск на капітал. Ці відсотки, справді, є не що інше, як зиск на капітал, що кооператив свідомо виплачує приватним капіталістам. Звичайно, кооператив бореться проти зиску, але тверезе, позбавлене утопій відношення до реальних обставин спонукає його йти на компроміс. Кооператори добре розуміють, що цінності утворює праця, а не капітал; що виплата відсотків за позичений капітал – це визиск праці на користь власника капіталу; але вони також добре розуміють і те, що ліпше заплатити одному капіталістові %% за позику, аби зробити працю продуктивнішою та одержати можливість обій-

тись без послуг другого капіталіста, що на операціях торговельного характеру взяв би % ще більший.

... Отже, спинятись перед позиками або перед виплатою за позичений капітал звичайних банківських відсотків – нема ніякої рації. Лише при різного роду будівлях вложений капітал обертається дуже поволі (часом на протязі багатьох років), тому при фінансуванні будівельних робіт треба з особливою обережністю ставитись до позик; одначе в цьому випадку звичайно можуть бути використані кредити *гіпотечні* (іпотечні – прим. упор.), по яких платиться дуже невисокий відсоток. Товариства будівельні, електричні, меліораційні і всі ті, що мають власну продукцію, – для своєї діяльності потребують довголітніх затрат, і фінансування їх має базуватися на гіпотечному кредиті.

Контрольні запитання до лекції чотирнадцятої

1. З яких джерел дістає кооператив кошти для ведення свого підприємства? Перерахуйте всі ці джерела.
2. Чи буде порушенням кооперативних принципів, коли товариство для збуту матиме серед своїх службовців не членів кооперативу? Чому?
3. Охарактеризуйте коротко умови праці найнятих службовців у кооперативі.
4. На що потрібні кооперативу значні капітали?
5. Чи не перечить соціально-економічній природі кооперації виплата % на позичений капітал? Чому?
6. Які бувають у кооперативі власні капітали? Чому вони так називаються?

Лекція п'ятнадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

10. Розподіл чистого зиску. Якщо в кооперативі операції поставлені належним чином, якщо в його підприємстві нема якихось особливих хиб, то всі видатки операційно-господарського характеру, оплата праці службовців, відсотки за позики і т. п.

мають бути покриті грубим зиском, одержаним від операцій, які веде кооператив, так, що кооператив не матиме ніяких витрат; коли ж кооператив додержувався принципу ринкових цін, то за покриттям усіх витрат у нього має ще залишатися значна сума чистого зиску...

У розділі «Кооператив і зиск» з'ясовано, що це зиск лише з погляду бухгалтерського, що він береться не з осіб сторонніх, а з членів кооперативу, себто з самих власників підприємства, і має бути їм повернутий; нарешті, там же було зазначено, що джерелом цього зиску слід визнати не капітал, а працю членів, хоч би вона й провадилась поза кооперативом, а не безпосередньо в його підприємстві. Усе це треба мати на увазі, розглядаючи питання про те, якими принципами слід керуватися при розподілі зиску в кооперативі.

У товариствах капіталістичного характеру справа стояла б просто: члени т-ва хочуть одержати зиск на вкладений ними капітал; отже, відрахувавши якусь мінімальну суму, як резерв, решту вони призначають як дивіденд для видачі членам, відповідно кількості паїв кожного з них. Ясно, що в кооперативі такий розподіл зиску слід визнати недопустимим. Кооператив або використовує чистий зиск для збільшення своїх капіталів, або ж повертає його тим, з кого він узятий.

Відрахування на поповнення капіталів: резервного та власного основного (якщо такий є) диктується як необхідність збільшувати кооперативні капітали, так і обережністю (чи не вираховано зиск помилково перебільшеним?) та бажання мати в кооперативі деякий запас (резерв) на покриття можливих у майбутньому витрат. Тому кожен кооператив у першу чергу робить відрахування такого роду, і коли зиск у даному році – не великий, то він увесь приписується до резервного або власного основного капіталу; у статутах же майже завжди зазначається, що не менше 10 % чистого зиску має бути зараховано в резервний капітал, аж поки він не досягне встановленої наперед норми.

Подібне ж значення має відрахування якоїсь частини зиску у фонди: будівельний, власного виробництва тощо. Їхнє завдання – зміцнити та поширити кооперативне підприємство.

Відсоток на паї також може бути нарахований і в кооперативі; але це вже ухилення від завдань кооперативу, це вже не відповідає його суті, і тому з принципового боку призначення якоїсь суми членам на паї слід вважати явищем небажаним; а на практиці його можна лише терпіти, як компроміс. У дійсності відсотком на паї цікавляться лише несвідомі члени кооперативу, які фальшиво розуміють його завдання та вигоду, що від нього можна одержати.

Правда, можна допустити, що виплата членам відсотка на паї спонукає їх збільшувати свої пайові внески, сприяє зросту, пайового капіталу, але це має значення тільки там, де нема кооперативної свідомості; свідомі ж члени кооперативу вносять паї не ради одержання за них відсотків, а ради зміцнення кооперативного капіталу, бо розуміють, що це приведе до поширення операцій кооперативу тож і до збільшення їхньої вигоди.

Ні в якому разі відсоток на паї не може бути високий, він повинен наближатися до того, який можна одержати, поклавши гроші на вклад. Статут здебільшого наперед ставить межі, зазначаючи, що з чистого зиску може бути видано на паї членам кооперативу не більше 10 % внесених ними паїв. Деякі статuti встановлюють максимальну видачу на паї в 5–6 % паю; а деякі зовсім забороняють видавати що-небудь на паї.

Раз у кооперативі головну роль грає не капітал, а праця, то й головна частина зиску, а в окремих випадках і весь зиск, слід розділити між ними, чия праця є базою діяльності кооперативу. Ми вже знаємо, що частина такої праці провадиться в самому кооперативі; другу ж частину виконують члени кооперативу поза кооперативом. Відповідно цьому претензію на зиск можуть заявити службовці кооперативу, незалежно від того, чи вони – члени його чи ні, а також ті члени кооперативу, що користуються послугами його підприємства, бажаючи захистити свою працю від визиску. Це міркування допомагає нам встановити такий принцип поділу головної частини зиску в кооперативах: коли оплата працюючих у кооперативі провадиться по цінах, встановлених на ринку праці, а продаж краму членам, чи закупка від них виробів провадиться по цінах, встановлених на ринку

кращу, то головна частина зиску має бути розділена між працюючими в кооперативі та між тими його членами, що користуються його підприємством, пропорційно річній заробітній платі перших, та річному обороту з кооперативом (сумі закупки в кооперативі чи продажу в кооператив) других.

Коли ж службовцям кооперативу платилося вище ринкових цін, то вони вже не мають підстави претендувати на одержання якоїсь доплати з чистого зиску (тут говориться про підстави моральні, а не юридичні). Так само, коли крам видається членам на протязі року нижче ринкових цін, коли вироби членів кооперативу приймалися в кооператив по цінах вище ринкових, то взагалі тоді великого зиску очікувати не доводиться, і члени кооперативу повинні задовольнитися вже тією вигодою, що одержали на протязі року. Взагалі, при розподілі зиску належить виправити всякі недоплати; може бути видана нагорода членам дозорчої ради, коли вони працювали безплатно; членам правління, якщо загальні збори прийдуть до думки, що праця правління не була оплачена в належній мірі; може бути видана й доплата службовцям.

Для тієї частини зиску, що підлягав розподілу поміж членами кооперативу, вживається назву *дивіденд* (суми до розподілу), як і в товариствах капіталістичних, хоч ці суми розподіляються за іншим принципом; однак поруч з цією назвою вживається й більш правильну: *скидка, зворот* або *премія*.

У кооперативній літературі не раз порушувалось питання про те, що взагалі ніяких дивідендів, ні премій видавати не слід, бо це суперечить природі кооперативу й утворює погоню за дивідендами замість свідомого відношення до кооперативу. Однак з цим погодитися не можна. Бажання членів кооперативу одержати від нього можливо більшу вигоду, себто вигідні ціни та високі премії за операції з кооперативом цілком природне; боротися проти цього — це означало б намагатися зробити операцію самоціллю, а не засобом до підвищення добробуту членства. Але, з другого боку, погоня тільки за дивідендами, відсутність прагнення зміцнити кооперативні капітали, поширити кооперативне підприємство, відсутність бажання сприяти розвитку

кооперативного руху в цілому, – це вже треба трактувати як відсутність кооперативної свідомості, короткозоре використання кооперації для сьогодення, продаж першества за юшку з сочевиці.

Очевидно, треба й тут шукати розумну середину. Один з провідників французької кооперації Е. Пуассон (E.Poisson) у своїй лекції у міжнародній кооперативній школі вказує на необхідність робити деякі жертви в сучасному на користь майбутнього й висловлюється за правило, щоб четвертина чистого зиску призначалася для майбутнього, себто відраховувалася в резервний й інші капітали, а три чверті – для сучасного, себто поверталася членам («Tzi roku Unie». Praha. 1928, 164.

Лише в кооперативах з малосвідомими членами **весь зиск** поділяється між членами, та ще й до того видається зараз на руки, що перешкоджає навіть розвиткові кооперативу, там же, де до справи ставляться скільки-небудь свідомо, дивіденд не весь видається на руки, а лише приписується до паїв, аж поки пайові внески не досягнуть наперед встановленої норми. Більше того, в дивіденд іде не весь зиск, що залишається після відрахування на поповнення основного та резервного капіталів: якусь його частину слід призначити ще в різні фонди, що мають загальногромадське або просвітнє значення.

Так, **благодійний фонд** призначається для видачі допомог тим членам кооперативу, що несподівано опинились у тяжкій матеріальній становищі; часом з таких фондів видають допомогу тільки членам, і фондові дають назву **допомоговий**.

За рахунок допомогового фонду англійські споживчі т-ва улаштовують для своїх членів санаторії, місця для відпочинку тощо, забезпечують своїх членів на старість і т. ін. А т-во «Продукцію» у Гамбурзі вивозить щороку дітей по черзі на місяць до моря, беручи їх на повне утримання.

Культурно-просвітний фонд призначається для допомоги різним культурно-просвітнім організаціям, а також для розвитку планомірної культурно-просвітньої діяльності самого кооперативу. Потреба заснування такого фонду пояснюється тим, що витрати на культурно-просвітню діяльність рідко коли по-

криваються прибутками від неї, а тому її не можна провадити за рахунок загального оборотного капіталу; необхідно заснувати окремий фонд, який би систематично поповнювався відрахуваннями з чистого зиску, і з якого було б можна черпати кошти на покриття витрат, зв'язаних з культурно-просвітньою діяльністю.

11. Культурно-просвітня діяльність. Завдання кооперативу – підвищити добробут своїх членів. Дехто під цим розуміє добробут матеріальний. Але провідники української кооперації розуміли цю справу у всій широті і надавали особливого значення прагненню кооперативів сприяти також підвищенню й *духовного добробуту* своїх членів, що підкреслювалося навіть у статутах наших споживчих т-в.

Культурно-просвітня діяльність кооперативів може набирати різноманітних форм, при чому спочатку кооператив обмежується видачею допомог, але згодом переходить до організації безпосередньої роботи в цім напрямку.

Деякі кооперативи допомагають своїм членам продовжувати освіту їхніх дітей, призначаючи *стипендії* тим дітям, що виявили в школі особливі здібності.

Дуже часто кооперативи видають *допомоги* різним культурно-просвітнім товариствам, як хоровий, музичний або драматичний гурток тощо. Особливою увагою українських кооперативів користувались «Просвіти», яким завжди уділялась можливо більша допомога. Тільки допомога з боку кооперативів дала можливість нашим «Просвітам» у 1918 році розвинути свою діяльність і організувати на селах низку вищих початкових шкіл та гімназій.

Активність спонукає кооперативи розвивати безпосередню діяльність за підвищення культурного рівня своїх членів. Навіть при невеликій затраті коштів у цім напрямку можна досягти дуже корисних наслідків; до того ж цього роду діяльність сприяє піднесенню кооперативної свідомості. Легко собі уявити, скільки радощів зазнали діти англійських робітників, коли споживче т-во влаштувало для них екскурсію з закуреного фабричного міста залізницею далеко в поле, в гарну місцевість: ці діти від самого свого народження здебільшого ні разу не були в

полі; то ж ця екскурсія лишиться в них в пам'яті на все життя і буде в спогадах тісно зв'язана з кооперативом.

Ялинки, що їх улаштовували наші кооперативи, також були радісним дитячим святом, що надовго залишалося в пам'яті дітей та надавало особливого значення кооперативу в очах матерів.

Дитячі садки, що їх улаштовують англійські споживчі т-ва, де діти знаходять собі притулок на час, коли батьки їхні на роботі, де під час різних забав, влаштованих досвідченими педагогами, складається дитячий світогляд під умілим керуванням, мають ще більше значення для ширення (поширення – прим. упор.) кооперативної свідомості, бо змалку виховують майбутніх працівників на кооперативній ниві. У наших же умовах особливого значення набувають **книгозбірні** при кооперативах, ці перші огнища духовної культури у нас на селах.

Лекції і навіть систематичні **курси**, особливо в питаннях соціально-економічних, зокрема в питаннях історії кооперації, її суті та значення, які влаштовують англійські кооперативи дуже планомірно, особливо потрібні у нас в Україні, і можна тільки висловити жаль, що через перешкоди, які ставив монархічний режим, кооперативи не могли організовувати їх аж до 1917 року.

При відродженні української кооперації кооперативним діям доведеться особливу увагу звернути на цей бік культурно-освітньої діяльності, з огляду на ту заплутаність та хаос, який було внесено в розуміння суті кооперації та її завдань більшовицькими експериментами з кооперацією.

Керуючи місцевим кооперативним рухом, районні союзи повинні також приділяти велику увагу культурно-освітній діяльності кооперативів, стимулюючи її, дбаючи про її планомірність та допомагаючи їй не тільки вказівками, а й матеріально.

Утримання мандрівних лекторів, організація кооперативних курсів, а при можливості й шкіл, відноситься до культурно-просвітньої діяльності союзів, бо для окремих кооперативів це було б не під силу.

Видання листівок, брошур та періодичних органів теж відноситься до компетенції союзів, зокрема союзів центральних. Цього роду діяльність вимагає дуже великих коштів, але видавнича діяльність майже завжди може бути організована так, щоби

не давала втрат; тому для цього можуть бути вжиті не тільки спеціально для того призначені капітали, а й загальні оборотні кошти кооперативів.

Видавнича діяльність та книготоргівля можуть бути організовані як окреме кооперативне підприємство або навіть можуть бути предметом підприємства окремої кооперативної організації. Так, наприклад, у 1918 році було організовано Всеукраїнський Видавничий Союз, членами якого були місцеві та центральні кооперативні союзи, і який мав завданням видавництво та книготоргівлю. У Німеччині ці функції виконує «Видавниче т-во німецьких споживчих т-в». До 1917 року українські споживчі т-ва зовсім не мали права торгувати книжками (окрім календарів); зате з вибухом революції споживчі товариства та союзи енергійно взялись за книготоргівлю, і якщо операції цього роду не досягли колосальних розмірів, то тільки через брак книжок та паперу для друку їх.

Цілком зрозуміло, що культурно-просвітня діяльність сприяє розвитку свідомості всього населення, отже, й свідомого відношення до кооперації. Тому культурно-просвітню діяльність кооперативів не можна розглядати тільки як одну з операцій, що має завданням задовольнити духовні потреби членів кооперативу: розвинення культурно-просвітньої діяльності кооперативів є одним із організаційних кооперативних принципів, додержання якого має дуже велике значення для зросту кооперативного руху.

12. Централізація й децентралізація. Всяка організація, збудована на здоровому ґрунті, має тенденцію розростатись, поширювати свою діяльність. У кооперативах стремління до поширення діяльності помічається з особливою силою: кожна кооперативна організація, якщо тільки вона розвивається в сприятливих умовах, прагне притягти до свого складу все більше й більше осіб, поширюючи район своєї діяльності, а також прагне до поширення своїх операцій, розвиваючи кожну з них і ускладнюючи своє підприємство заведенням нових операцій.

Збільшення кількості членів, поширення району діяльності дає можливість кооперативу об'єднати коло себе більше матеріальних сил, бо веде до збільшення пайового капіталу та відповідальності і сприяє до більш швидкого обороту вкладених у

підприємство капіталів. Одночасно це сприяє також притягненню в кооператив інтелектуальних сил, бо дає можливість більшого вибору при заміщенні різних посад у кооперативі; дає можливість використати й фахові сили, а це має ще більше значення для кооперативу, ніж зміцнення матеріальне. Устремління до поширення району діяльності особливо замічається в середній Європі, де можна зустрінути споживчі т-ва для збуту з районом діяльності на цілий повіт. Гамбурзьке споживче т-во «Продукціон» має район діяльності з радіусом більше 20 верст.

Стремління утворити великі організації приводить часом до *злиття* кількох кооперативів в один, і часто буває так, що цей один розвиває більші операції, ніж всі ті, що злились, узяті разом. Це пояснюється тим, що більша організація не тільки робить більші обороти, а й вносить у них більше планомірності, що дає можливість зменшити адміністративно-господарські та інші накладні видатки; усунення ж конкуренції кількох кооперативів на ринку, ставить кооперативні організації в більш вигідні умови супроти приватних підприємств, з якими доводиться їм входити в контрагентські стосунки. Та й самі операції проводяться більшими торговельними одиницями, що дає можливість обминути торговельних посередників.

Вигоди великого підприємства супроти дрібного лягли в основу прагнення до централізації кооперативних підприємств: об'єднання збуту, об'єднані виступи на ринку капіталістів приводять, у свою чергу, до централізації управління, до утворення центральних кооперативних установ і нарешті до централізації всього кооперативного руху в цілому. Більше того, деякі кооперативні проводирі виставляють централізацію як один із принципів організації кооперативного будівництва.

Але система централізації має стільки хиб, що в чистому своєму виді й повній послідовності вона ніде не проводиться.

У першу чергу виявляється незручність користування централізованим підприємством для тих членів, що живуть на певному віддаленні від нього. Всі вигоди від користування послугами великого торговельного підприємства, подібного... московському «Мюр і Меріліз» чи паризькому «Лувру», нейтралізуються необхідністю витратити багато часу через його віддале-

ність. Тому великі споживчі т-ва змушені децентралізувати продаж краму членам і ради того улаштувати цілу сітку невеликих крамниць для продажу різних речей щоденної потреби; централізованим залишається лише продаж членам таких речей, як одяг та хатнє умеблювання, що доводиться купувати не так часто. Згадане вже не раз Гамбурзьке т-во «Продукціон» у 1920 році мало 244 крамниці, розкиданих у різних частинах його району;¹⁸ а т-во «Будучність» у Моравійській Остраві (Чехія) в 1922 році мало 225 крамниць.

Необхідність приблизити підприємство до тих, хто ним користується, примушує також і центральні кооперативні установи відчиняти філії своїх підприємств, різного роду агентури, районні склади, і т. п. філіальні відділи. Тому то існування багатьох філій є характерна ознака централізації кооперативного будівництва. Не тільки споживчі т-ва, а також і товариства для збуту, захоплюючи великий район, бувають примушені відчиняти філії в різних місцевостях району, ради того, щоби приблизити складові пункти до населення. Те саме змушені робити і союзи з великим районом діяльності. Так, Центральне об'єднання споживчих т-в Німеччини поділило всю Німеччину на 8 районів і в кожному з них організувало районний склад для різного роду краму; а Товариство для гуртових закупок споживчих т-в Чехословаччини в 1923 році мало шість філій.

Однак в таких випадках децентралізуються тільки операції зносин з членами кооперативу; операції ж на широкому ринку, зносини з контрагентами, а головне – управління справи кооперативу залишаються централізованими: система централізації якраз і полягає в цьому зосередженні управління в центральній установі.

Утворення філій примушує кооператив вести операції двоїстого роду: гуртового характеру для продажу краму філіям і операції вроздріб для продажу краму окремим особам; це не тільки ускладнює рахівництво, а обтяжує також і службовий персонал, не даючи йому можливості спеціалізуватися на одно-

¹⁸ Т-во «Продукціон» у 1931 р. мало вже 134.679 членів і 495 різних крамниць

манітних маніпуляціях; це має такий шкідливий вплив на нормальний хід кооперативного підприємства, що врешті доводиться й у центральному підприємстві, розмежовуючи різнорідні операції, організовувати окремий центральний склад за спеціальним завданням постачати крам всім філіям, а продаж вроздріб поводитись тоді тільки у філіях.

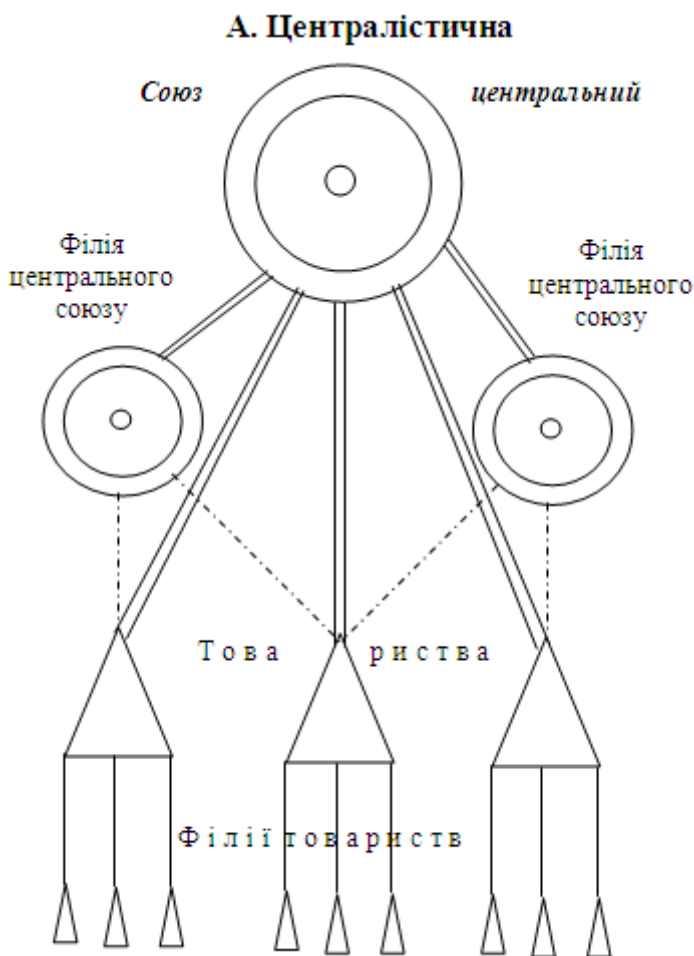
Таким чином, і при централістичній системі кооперативного будівництва життя вимагає певної децентралізації; тільки така децентралізація не торкається управління кооперативними підприємствами: всі підприємства кооперативу, всі його філії підлягають безпосередньо директивам та контролю центрального органу, себто правлінню кооперативу; правління обирається на загальних зборах, всі ж службовці, в тому числі й керівники філій, призначаються правлінням під контролем дозорчої ради (Див. схему 1 на с. 204, 205).

Таким чином, члени т-ва не мають безпосереднього впливу на діяльність не дуже відповідальних службовців, не мають безпосереднього впливу навіть на роботу самих філій, хоч їхні інтереси тісно зв'язані з цією роботою; їм залишається можливість впливу лише через загальні збори кооперативу.

... Уже раніш зазначено, що у великих централізованих кооперативах загальні збори відбуваються з великими труднощами; участь у них бере тільки незначний відсоток членів товариства; справи на них вирішуються тільки найважливіші; думки свої з приводу цих справ може висловити далеко не кожен із присутніх, – усе це перешкоджає тісному ідейному зв'язку між кооперативом та його учасниками, перешкоджає розвитку кооперативної свідомості й шкідливо одбивається на розвитку кооперативного руху.

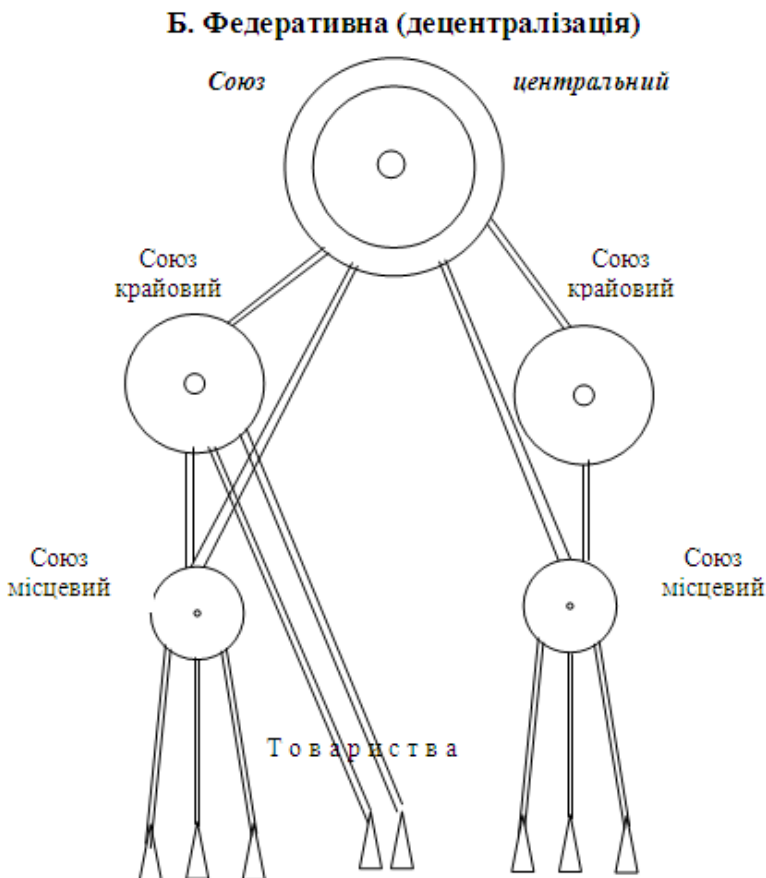
Щоб уникнути всіх хиб, що походять від централізації управління, великі кооперативні організації вводять різні **корективи** в систему управління: райони діяльності кооперативу поділяють на дрібні райони по філіях; улаштовують місцеві загальні збори, де беруть участь товариші, приписані до даного району і де можна як слід обговорити місцеві потреби та дефекти в діяльності місцевої філії; місцеві збори обирають місцеву дозорчу раду для контролю над діяльністю філії і т. д.

Рисунок 1 а – СИСТЕМА КООПЕРАТИВНОГО БУДІВНИЦТВА



Означення: ===== зв'язок торговельний і організаційний;
 - - - - - зв'язок тільки торговельний;

Рисунок 16 – СИСТЕМА КООПЕРАТИВНОГО БУДІВНИЦТВА



Означення: =====зв'язок торговельний і організаційний

Усе це встановлює більш живий зв'язок між кооперативом та його учасниками, все це сприяє розвитку ініціативи членів кооперативу. Однак це тільки коректив; кардинальним же вирішенням справи є послідовно проведена децентралізація управління.

Беручи приклад з капіталістичного підприємства щодо організації та переведення операцій, кооператив не повинен ні в якому разі користуватися прикладом приватного підприємства в питаннях взаємовідносин з нанятим персоналом: тут він повинен іти новими шляхами, самостійно їх шукаючи та пам'ятаючи, що його службовці належать до тієї самої верстви суспільства, що і його члени, а здебільшого й самі належать до складу його членів.

Децентралізація, як система кооперативного будівництва, на місці великого кооперативу, з десятками тисяч членів, передбачає сітку дрібних кооперативів з тими ж самими функціями, але з малим районом діяльності й з порівнюваною невеликою кількістю членів: де при централізації мало б бути з призначеним управителем на чолі, там при децентралізації – самостійне товариство з виборним правлінням та дозорчою радою. Об'єднання ж операцій на ринку досягається шляхом утворення союзу з гуртовими операціями; цим досягається всіх вигод централізації зносин з ринком, але одночасно цілковито усувається централізація зносин з учасниками товариства, а головне усувається централізація управління: підприємства, що безпосередньо обслуговують членів товариства, одержують директиви від них же самих, а не від керівного центру. А це викликає більшу зацікавленість кооперативним підприємством з боку членів товариства, дає їм можливість контролювати його діяльність та направляти її, сприяє жвавому обміну думок на загальних зборах, – взагалі встановлює тісніший зв'язок між кооперативом та його учасниками. Особливо цінною вигодою децентралізації слід вважати те, що вона пробуджує ініціативу й дає нагоду висунутись місцевим творчим силам, які при централістичній системі залишаються непомітними; більше того, система децентралізації сприяє утворенню нових кадрів кооперативних працівників і дає можливість їм розвинути свої інтелектуальні сили.

Усе, що сказано про окремі кооперативи, можна повторити й про союзні об'єднання. При централістичній системі будівництва всі кооперативи даної країни об'єднуються в один цент-

ральний союз; але життя вимагає наблизити союзні підприємства до периферії, і в різних місцях союз відчиняє свої відділи, агентури з призначеними управліннями на чолі. І тут ми знов зустрічаємо бюрократизацію робочого апарату, відсутність живого зв'язку з кооперативами – членами союзу, словом, усі хиби, які походять від централізації управління. При системі ж децентралізації кооперативного будівництва зв'язком між кооперативами та центральним союзом служать союзи крайові, що доповнюють роботу союзів районних, але безпосередньо зв'язані, як це буде показано далі, з кооперативами першого ступеня.

На жаль, і досі не можна вважати за цілком розв'язане питання про те, якій системі кооперативного будівництва дати рішучу перевагу: централістичній чи децентралістичній, або як її ще звуть, федеративній, з огляду на федеративний характер утворення союзів. Коли з одного боку Райффайзен обмежував район діяльності окремого товариства селом, то, за свідченням проф. Тотоміянца, секретар англійського кооперативного союзу Грей пропонував навіть існуючі споживчі товариства обернути у філії центрального «Товариства гуртових операцій». (В. Тотоміянец. Сущность и положение современной кооперации. – Берлін, 1922. – ст. 39).

Навіть наступники Райффайзена дуже часто ставали на шлях централізації: так у Генеральному союзі німецьких кооперативів, себто в організації Райффайзенівській, ревізія була централізована: ревізори призначалися від центрального союзу, звідки ж виходили всі розпорядження про ревізії на місцях, акти ревізії та інші матеріали поступали також у центральну організацію... Таким чином центральна канцелярія розглядала акти і робила висновки про становище окремих товариств, що були розкидані по всій країні. У союзі ж Імперському ревізори призначалися місцевими союзами; ревізії провадились з розпорядження місцевих органів; тільки наслідки ревізій подавалися в центральні установи, звідки йшли загальні вказівки та директиви (С. Бородаєвський. Історія кооперації. – Подєбриди, 1924. – ст. 201).

Повчаючий (повчальний – прим. упор.) приклад дало кооперативне життя Франції, де споживча кооперація розвивалася за

системою централізації. Тамошне (тамтешнє – прим. упор.) товариство гуртових операцій (Magasin de Gros) обслуговувало й дрібні товариства; для того мусило відчинити філіальні склади по всій Франції. Але виявилось, що всі ці склади не справляються як слід зі своїми завданнями обслужити всі потреби місцевих товариств, тому в 1936 р. було прийнято рішення передати всі склади в розпорядження й ведення місцевих кооперативів. Після цього Товариство гуртових закупів залишило за собою лише виробництво та імпорт; а закупи на французькому ринку провадило лише з доручення місцевих об'єднань.

У нас же в Україні розвиток кооперації йшов шляхом утворення нових і нових кооперативів, а не шляхом поширення кооперативів уже існуючих; тому й кооперативне будівництво носило характер федеративний. Напевно до цього спричинилася ненависть до московського централізму державного, а особливо боротьба проти централістичних тенденцій московських кооперативних організацій: Московського Народного Банку та Московського союзу споживчих товариств; претендуючи на значення центральних організацій всеросійського масштабу, обидві ці організації не тільки не дбали про заснування союзів на місцях, а дуже часто ігнорували навіть існуючі; входячи в безпосередні стосунки з кооперативами першого ступеня, засновуючи свої агентури навіть у тих місцях, де вже існували союзи, вони викликали опозицію в рядах українських кооператорів і давали повід (привід – прим. упор.) до загострення дебатів про централізм та децентралізацію.

Принцип децентралізації провадився в Україні з такою послідовністю, що навіть у тих випадках, коли обставини не давали можливості організувати районний союз, коли доводилося відчиняти відділи союзу губернського, – організація відділу провадилась таким чином, щоб підготувати перетворення його в самостійний союз. Так, наприклад, коли Полтавський споживчий союз, на бажання повітових конференцій споживчих товариств, відчиняв свої відділи (філії), то статут для цих відділів було вироблено на підставі нових, зовсім не подібних на положення про філії московських центрів.

Основні пункти статуту, що регулювали взаємини між союзом та відділом, були такі:

1) Відділи проводять всі операції коштом союзу, при чому прибутки та збитки від операцій відносяться на загальний рахунок союзу.

2) Керування справами відділу покладається на збори уповноважених району, постанови яких затверджуються Надзірчою радою Союзу.

3) Догляд за ходом справ відділу покладається на члена ради Союзу та двох до нього кандидатів, що обираються на зборах уповноважених району і затверджуються Надзірчою радою Союзу.

4) Безпосереднє ведення справ покладається на правління, яке обирається на зборах уповноважених району й затверджується Надзірчою радою Союзу.

5) Всі товариства, які входять членами у відділ, беруть участь в управлінні справами союзу нарівні з іншими союзними товариствами... («Українська Кооперація», 1918 р. П. Височанський: «З практики союзного будівництва на Полтавщині»).

Досить було зборам уповноважених споживчих товариств якогось повіту постановити про утворення власного союзу, і в кожний момент відділ можна було перетворити в самостійний союз, без припинення діяльності його підприємства без усякої організаційної ломки і без усякої шкоди для Полтавського союзу, бо новий союз мав би просто перейняти увесь актив та пасив колишнього відділу.

Який же встановити принцип кооперативного будівництва: централізацію чи децентралізацію? Як і завжди, вирішення цього питання залежить насамперед від обставин. Так, наприклад, у тих державах, що становлять перешкоди утворенню нових кооперативних організацій, кооперативний рух може розвиватися лише за системою централістичною, утворенням філій уже існуючих організацій; але там, де немає особливих перешкод для утворення самостійних кооперативів та союзів, перевагу слід дати федеративній системі кооперативного будівництва, себто створенню самостійних кооперативних організацій та об'єднань їх у союзи.

Система децентралізації особливо підходить до наших умов. Тільки в великих містах, де населення не зв'язано з певними районами, а, міняючи помешкання, досить часто переїздить з однієї частини міста в другу, – доцільніше утворити один кооператив з філіями по районах, так, щоб учасники кооперативу, міняючи помешкання, могли залишатися членами того ж самого кооперативу, лише користуючись послугами другої його філії. Однак й тут не слід допускати надмірного поширення району діяльності за межі міста на сусідні села чи міста, як то роблять німецькі споживчі товариства: коли це шкідливо відбивається на кооперативному рухові в Німеччині, то ще шкідливішим було б в Україні, де немає так добре розвинених засобів сполучення (телефони, шосейні дороги). Разом з тим у таких випадках повинні бути введені всі корективи, про які говорилося вже, і які сприяють децентралізації управління, даючи можливо більшу автономію районним філіям.

Контрольні запитання до лекції п'ятнадцятої

1. Придумайте якийсь приклад неправильного розподілу чистого зиску в кооперативі.
2. Яке значення для кооперативного руху має культурно-просвітня діяльність кооперативів?
3. Чи добре робить споживче товариство, що зовсім не провадить відрахувань із чистого зиску на поповнення резервного капіталу? Чому?
4. Чи добре роблять кооперативи, що після відрахувань до резервного капіталу всю решту чистого зиску призначають на підтримку культурно-просвітніх установ? Чому?
5. Споживче товариство «Братство» в Празі має крамниці не тільки в Празі, а й у сусідніх селах і навіть у близьких містах? За якою системою воно збудовано – централістичною чи децентралістичною? Чому?
6. Які невигоди централістичної системи кооперативного будівництва?
7. Придумайте приклад кооперативу для збуту, збудованого за централістичною системою.

Лекція шістнадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

13. Взаємовідносини між окремими видами кооперації.

Усі кооперативи мають однакове завдання – поліпшити добробут своїх учасників, тільки різні кооперативи обслуговують різні потреби людства. Всі кооперативи борються проти зиску на капітал; і методи діяльності у всіх однакові; лише діяльність одного має доповнювати діяльність другого. Тому і взаємовідносини між окремими кооперативами повинні бути товариськими: один у другого повинен вбачати *спільника*, а не *конкурента*. Кожний приватний крамар у другому бачить конкурента, що підриває його операції, одбиває у нього клієнтуру, зменшує його зиск. Кооператив же не прагне до зиску; збільшення оборотів цікавить його лише остільки, посскільки воно свідчить про ліпше задоволення потреб його учасників; коли частину цих потреб вже задовольняє якась інша кооперативна організація, кооператив не потребує поширювати в цей бік свою діяльність: далеко логічніше для нього направити свої матеріальні й інтелектуальні сили на обслуговування інших потреб. Тому *конкуренція* між двома кооперативами, взагалі кажучи, – нелогічна, не кажучи вже про її шкідливість. (Можливість випадків конкуренції поміж кооперативами буде вияснена нижче).

Часто доводиться чути про так званий природній *егоїзм* кожної здорової *організації*, що виявляється в прагненні поширювати свою діяльність, не рахуючись з іншими аналогічними організаціями. Справді, практика знає проявлення такого егоїзму: несвідоме відношення членів кооперативу до його завдань, захоплення, мовляв би, крамарюванням, особливо прагнення членів управління збільшити обороти кооперативу за всяку ціну в надії, що тоді буде збільшена винагорода їм не раз приводить до безоглядного поширення оборотів навіть ціною конкуренції з другими кооперативними організаціями.

Часом можна бачити, як кредитне товариство розпочинає торгівлю тими речами, що ними вже торгує в тому ж таки селі

споживче або сільськогосподарське товариство; або як споживче товариство береться за торгівлю різними хліборобськими знаряддями, хоч ці операції вже веде кредитне товариство. Окремі підприємства можуть від того навіть виграти, але кооперативний рух у цілому від того тільки втрачає через непланованість розвитку кооперативних підприємств та недоцільне використання капіталу, а особливо через ті тертя й навіть ворожнечу, що виникають між кооперативами конкурентами. Отже, такого роду егоїзм організацій слід розглядати як явище нездорове.

Не тільки треба усувати можливість якого-небудь тертя між кооперативами, а необхідно дбати про встановлення між ними якнайбільш дружніх відносин: *взаємні послуги*, взаємна підтримка в скрутну годину повинні бути характерними рисами між кооперативами та між їхніми органами управління. Кредитне товариство повинно відкрити широкий кредит споживчому товариству, а споживче товариство, у свою чергу повинно допомогти товариству для збуту, закупаючи його продукти. Так, наприклад, т-во винарів у Маросані (Франція) успішним поширенням своїх операцій у значній мірі завдячує підтримці з боку паризького споживчого т-ва, що закуповувало вироблене ним вино, хоч могло за таку ж ціну купувати його у приватного виноторговця.

Нормальні відносини між кооперативами приводять до об'єднання їх у союзи. Прагнення кооперативів, що належать до одного виду, об'єднатись у союз зрозуміло само собою: воно дає можливість об'єднанням операцій зміцнити й поставити в кращі умови кооперативні підприємства. Але й кооперативи, що належать до різних видів кооперації, також повинні прагнути до **об'єднання** для координування своєї діяльності та для спільної культурно-просвітньої діяльності. З цією метою організуються **ідейно-керівні об'єднання** місцеві й центральні, що спрямовують кооперативний рух, дбаючи про усунення непорозумінь та тертя між окремими кооперативними організаціями.

... У країнах з більш-менш однорідним населенням, як, наприклад в Україні, особливо, коли в кооперацію не вноситься

політики, удається досягти об'єднання кооперації всіх видів, як споживачів, так і продуцентів. Український Центральний Кооперативний Комітет об'єднував у 1918 році всю кооперацію в Україні і керував нею: йому вдалося усунути конкуренцію, що була почалася між українськими кооперативними центральними установами: українським кооперативним банком (Українбанком), Укр. центральним сільськогосподарським союзом (Централом) та Дніпровським споживчим союзом (Дніпросоюзом), і привести їх до згоди, розмежувавши сферу діяльності кожного з них.

Таким чином **прагнення до об'єднання** всіх видів кооперації слід вважати одним з принципів кооперативного будівництва.

14. Спеціалізація чи універсалізм. Кооперативний рух у цілому силкується охопити різні галузі народного господарства так, щоб коопероване населення могло задовольнити через кооперативні підприємства всі свої потреби. Тому в програму кооперативної діяльності повинно увійти утворення найрізноманітніших підприємств.

Але з цього ще не випливає, що кожний окремий кооператив повинен утворити всі можливі підприємства. Правда, вже згадано, що егоїзм організації уявляє з себе дужий стимул до безмежного поширення діяльності, отже, й до утворення все нових і нових підприємств, поскільки вистачає для того матеріальних та інтелектуальних сил.

Одначе вже самий принцип недопущенності конкуренції з іншими кооперативами вказує на необхідність обмежитись певною галуззю. При хаотичному кооперативному будівництві кожен кооператив прямує до поширення своїх підприємств, до утворення нових підприємств, рахуючись лише з власними силами й не звертаючи більш ні на що уваги... Але кооперативний рух може носити хаотичний характер тільки спочатку, поки окремі кооперативи ще не об'єднані в союзи, поки ще немає ідейно-керівних центрів.

Кооперативний рух уявляє з себе свідому діяльність населення, а тому мусить бути не хаотичний, а планомірний; і як тільки повстає питання про план кооперативного будівництва, зараз же повстає **розмежування діяльності** окремих кооперативних організацій.

І не одна тільки вимога планомірності спонукає кооператив обмежити свою діяльність певною галуззю народного господарства: кооперативна практика вже давно вказала на необхідність розділити підприємства банківського характеру від підприємств торговельно-промислових, кредит від торгу. З одного боку, це викликається необхідністю дати можливість робочому персоналові кооперативу спеціалізуватись на тих чи інших операціях; але головною причиною, що вимагає виділення операцій кредитового характеру, як вкладної, так і позичкової, в окреме підприємство, є необхідність надати установі більшої кредитоздатності. Річ у тім, що торговельні операції зв'язані з більшим ризиком, і підприємства торговельно-промислового характеру вважаються за менш певні, а тому й менш кредитоздатні. Операції торговельного характеру довели чимало банківських установ до банкрутства, і публіка ставиться з більшим довір'ям до таких установ кредитних, що не зв'язані з операціями торговельного характеру.

Бажання притягти більше вкладів приводить до виділення чисто кредитових операцій в окремі організації. Як об, вказуючи на те, що у ремісничих т-в зустрічається, взагалі кажучи, тільки дуже рідко з'єднання підприємства грошового з товарним, додає, що таке з'єднання з певною рацією вважається за нездорове. Він наводить постанову 51-го з'їзду Загального союзу німецьких т-в у Наугаймі в 1910 році: «обмежити предмет підприємства певною галуззю господарства є необхідна умова для надійного розвитку. Особливо треба відкинути з'єднання підприємств товарного й кредитового; це торкається так само до кредитових та споживчих т-в, як і сільсько-господарських та будівельних»¹⁹.

Це саме можна сказати й про виділення асекураційних операцій в окремі організації: необхідність утворення спеціальних асекураційних кооперативів пояснюється особливою непевністю підприємств цього роду та небезпечністю зв'язувати з ним інші кооперативні підприємства.

¹⁹ Як об. *Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften*. – Berlin, 1913. – Seite 215.

Продукційні спілки ведуть операції й по набуванню речей, необхідних для ведення виробництва і по збуту. Окрім того, члени продукційної спілки, вкладаючи всю свою працю в підприємство кооперативне, вже не потребують набувати машин чи сировини кожний зокрема, не потребують вони й окремої організації збуту виробів; тому продукційна артіль завжди існує як окрема організація, що спеціалізується в тій чи іншій галузі виробництва, а поза тим уже ніяких операцій не веде.

... Різниця між операціями по задоволенню потреб споживчого характеру та операціями по постачанню машин і сировини приводить до розподілу цих операцій між окремими організаціями, так що кооперація споживачів відокремлюється від кооперації продуцентів не тільки на перших ступенях кооперативного об'єднання, а й у центральних установах.

Одмежуванню кооперації продуцентів в окремі організації сприяє також існування таких кооперативів, і то в великій кількості, що ставлять за завдання обслуговувати потреби якогось окремого роду продукції. Таке роздроблення кооперації продуцентів особливо розвинене в Німеччині, де існують окремо кооперативи для постачання сировини столярам, окремо – шевцям, окремо – кравцям і т. д. Те саме помічається і в кооперації по збуту ремісничих виробів.

Уже було зазначено, що в країнах з більш-менш однорідним господарством можна зустрінути сполучення в одному кооперативі операцій по задоволенню як споживчих потреб, так і потреб господарства, як то, наприклад, було в сибірських маслоробних артілях. Сільськогосподарський Баварський союз селянських кооперативів також визнав доцільним ввести в діяльність сільських товариств операції по задоволенню споживчих потреб поруч з операціями для збуту сільськогосподарських продуктів та для заupu машин, насіння та штучних добрив.

Який же установити принцип кооперативного будівництва? Чому дати перевагу: чи *універсальності* операцій, чи *спеціалізації*?

Ми вже прийшли до висновку, що кредитні операції треба виділити й передати окремим кооперативам: кооперацію споживачів доцільніше відділити від кооперації продуцентів. Чи не піти далі шляхом спеціалізації? Чи не відділити в кооперації продуцентів набування від збуту? Можна навіть іти й далі, обмежуючи діяльність окремих кооперативних організацій збутом якогось роду виробів: подібно до спілок молочарських, можуть бути засновані спілки яєчні, спілки для збуту тільки худоби, зерна або садовини і т. д. (див. рис. 2 на стор. 217).

Така спеціалізація тягне за собою певні вигоди: добре ознайомлення з технікою справи, з ринком збуту, упрощення організації, а особливо упрощення рахівництва; це має особливе значення тоді, коли вироби збуваються після попередньої переробки їх в кооперативі. Однак, в місцевостях, де серед населення розвинені різні промисли, така спеціалізація кооперативної діяльності можлива тільки при умові високого культурного розвитку населення: організація кожного кооперативу потребує певної кількості людей, які б взяли на себе провід, які б комплектували органи управління. У Німеччині, при високій грамотності сільського населення, в одному селі можна зустрінути цілий ряд кооперативів, де кожний спеціалізувався на якій-небудь невеликій галузі господарства: один набуває сільськогосподарські машини та штучне угноєння, другий ставить своїм завданням поліпшення породи коней, третій опікується рогатою худобою або свинями, є навіть окремі кооперативи для розплодження доброї породи птиці, кроликів чи кіз і т. ін.

У нас же в Україні не завжди можна знайти членів правління, коли організується в селі 2–3 кооперативи.

При організації в селі споживчого, кредитного та сільськогосподарського товариства вже не вистачає людей, і часто-густо одним і тим же людям доводиться входити у склад правління всіх трьох кооперативів. При такій недостатці добре грамотних людей вузька спеціалізація внесла б тільки непотрібні ускладнення в роботу, не даючи в суті речі ніяких вигод.

Рисунок 2 – СХЕМА (ЗРАЗОК)
 КООПЕРАТИВНОГО БУДІВНИЦТВА
 за системою універсализму та системою спеціалізації (визької)



Так само не можна радити визьку спеціалізацію і при утворенні районних союзів чи центральних установ, особливо там,

де кооперативний рух ще не розвинувся, не витворив потрібних кадрів організаторів і не може опертися на добре організовані кооперативи першого ступеня, де кожную справу треба ще налагоджувати, де цілий ряд операцій ще й досі перебуває в стадії спроб. У таких умовах організувати центральний союз для збуту взагалі всяких продуктів, і сільськогосподарчих, і ремісничих, далеко легше, ніж організувати, скажімо, союз для збуту садовини: щоби підготувати ґрунт для такого союзу для збуту садовини, довелося би насамперед привчити товариства до цих операцій, а це потребувало б довгої організаційної роботи.

Отже, ми приходимо до висновку, що, не дивлячись на всі вигоди спеціалізації, вона не припадає до українських умов, принаймні в близькому майбутньому.

Універсальність операцій також має свої позитивні сторони. Насамперед можна доцільніше використати помешкання та персонал; це особливо відноситься до об'єднання операцій для набування машин та сировини з операціями для збуту. Наприклад, німецькі елеватори півроку стояли б майже порожні, коли б товариства, що їх утримують, не вели б операцій по постачанню населенню насіння, штучного угноєння та кормового маїсу. Так само, при різноманітності операцій, більш рівномірно і швидше обертається капітал; особливо це має значення для установ центральних, що повинні якнайпильніше дбати про зменшення накладних видатків.

Лише з розвитком кооперативного руху можна виділити окремі галузі кооперативної діяльності і для обслуговування їх організувати спеціальні кооперативи. Однак навіть при умові, що вже будуть потрібні кадри для утворення робочого апарату, спеціалізацію можна переводити тільки при сприятливих зовнішніх умовах, як-от відсутність різних заборон, підготовленість до даної операції кооперативів першого ступеня, доступність для кооперативу кредитів і т. п.

Таким чином, ми приходимо до висновку, що при організації кооперативів обсяг їхньої діяльності слід пристосовувати до окремих видів кооперації, зазначених у класифікації, з тим, щоби кожен кооператив прагнув задовольнити всі потреби, що

відповідають його виду, за принципом універсальності; такий принцип можна встановити щодо визначення обсягу діяльності кооперативів, з тим додатком, що операції для збуту виробів можна об'єднати з набуванням машин та сировини.

Коли кооперативний рух у даній країні досягне розвитку, при якому буде можливо й доцільно перевести спеціалізацію деяких галузей кооперативної діяльності, то можуть бути утворені окремі організації, особливо центральні, зі спеціальними завданнями; тоді існуючі кооперативи з операціями універсальними повинні передати новим організаціям відповідну частину своїх операцій. Щоб можна було це перевести без шкоди для існуючих кооперативних підприємств, необхідно заздалегідь підготувати цю передачу, виділивши в окремий відділ ті операції, що мають бути передані; тоді передача може бути переведена без великої ломки.

Третій Всеукраїнський загальнокооперативний з'їзд у Києві 26–29 травня 1918 року, за моїм докладом, прийняв такі резолюції:

1) У цілях планомірного й найповнішого використання сил кооперації необхідно розмежувати діяльність кооперативних товариств, союзів та центральних об'єднань так, щоб кожна кооперативна організація поволі спеціалізувалася на задоволення певної галузі потреб населення, намагаючись задовольнити ці потреби якнайкраще.

2) Відповідно до того повинні бути організовані центри кооперативні: кредитний, споживчий (торговельно-промисловий), сільськогосподарський, ревізійний, видавничий та культурно-просвітний.

3) Торговельно-промислові центри мусять бути зорганізовані за принципом універсальності операцій. Згодом, у міру розвитку кооперативних сил, мають утворитися нові торговельно-промислові центри, які мають задовольняти окремі галузі потреб (наприклад, молочарський союз або союз для збуту яєць). Таким центральним союзам існуючі універсальні центри повинні передавати відповідні галузі своїх операцій...

4) Кооперативно-організаційна робота повинна бути зосереджувана в кооперативних комітетах або в радах з'їздів – місцевих чи центральних.

Контрольні запитання до лекції шістнадцятої

1. У чім можуть полягати ділові стосунки: а) між споживчим товариством та продукційною артілью хлібопекарів? б) між споживчим товариством та молочарською артілью?

2. Опишіть нормальні стосунки між трьома кооперативами, що існують в одному селі: кредитним, споживчим та сільсько-господарським товариством для збуту.

3. Опишіть завдання місцевих ідейно-керівних кооперативних об'єднань.

4. Опишіть коротко операції сільськогосподарського товариства для збуту універсального типу.

5. Наведіть приклад пасічницького кооперативу спеціального типу.

6. Які операції може вести кредитне товариство у великому селі, де oprіч нього та споживчого товариства немає ніяких кооперативів?

7. Які, на вашу думку, мають існувати кооперативні центральні союзи в Україні?

Лекція сімнадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

15. Союзне будівництво. Уже не раз підкреслювалось, що кооперативний рух як проявлення свідомої ініціативи не повинен бути хаотичним. Планомірність кооперативного будівництва на місцях виявляється в доцільній організації сітки кооперативів першого ступеня, себто товариств, та у встановленні між ними нормальних взаємовідносин. Так само треба встановити певні принципи і в організації союзів або, як кажуть, у союзному будівництві.

Коли прийняти систему децентралізації як принцип кооперативного будівництва, то, oprіч товариств, мають бути засновані союзи – місцеві та центральні.

З огляду на вплив державного законодавства, а особливо державної торговельної та промислової політики на діяльність

кооперативів, виникає необхідність утворювати кооперативну центральну установу в кожній окремій державі. А з огляду на принцип пристосування діяльності кооперативних установ до окремих видів кооперації виникає необхідність утворити в кожній державі декілька центральних союзів: кількість їх залежить від того, як далеко зайшла спеціалізація; у всякім разі, як уже було зазначено вище, життя вимагає утворення принаймні таких центральних союзів: кредитного, споживчого та промислово-торговельного союзу продуцентів (для постачання машин та сировини та для збуту виробів). З розвитком кооперативного життя можуть бути утворені союзи з більш спеціалізованим завданням: збут ремісничих виробів або молочних продуктів, садівни, тютюну, яєць абощо. Так, наприклад, Всеукраїнський видавничий союз у Києві (Книгоспілка) був центральною установою з спеціальним завданням видавати книжки, що потім продавались населенню через кооперативи.

У державах з різнонаціональним складом населення, особливо в періоди відродження недержавних націй та боротьби за національне самовизначення, виникають центральні союзи кооперативів у кожній нації, так що в одній державі може бути декілька центральних союзів кредитних, споживчих і т. ін. Це, розуміється, до певної міри вносить роз'єднання в загальний кооперативний рух, але марною річчю було би боротися проти утворення національних союзів.

Кооперація задовольняє не тільки економічні потреби населення; в її завдання входить також обслуговувати потреби духовного характеру, діяльність культурно-просвітня. Кожна ж нація стремить (прагне – прим. упор.) максимально розвинути свої національно-культурні потреби і найповніше їх задовольнити, і тільки існування власних організацій може дати гарантію, що затрати матеріального характеру будуть якнайдоцільніше використані для розвитку національної культури. Представники панівних націй, звичайно, всіма силами борються проти утворення національних кооперативних організацій, мотивуючи це бажанням зберегти єдність кооперативного руху в даній державі. Але вони самі різко міняють своє відношення до

цього питання, як тільки через політичні зміни опиняються в становищі національної меншості.

Стремління до об'єднання кооперативного руху у світовому масштабі привело вже до утворення Міжнародного Кооперативного Союзу, що об'єднує центральні союзи як державного, так і національного характеру.

У дрібних державах, як Фінляндія, Латвія або Данія, утворенням центрального союзу можна вважати вичерпаним питання про союзне будівництво. У країнах же з великою територією та з кількома десятками мільйонів населення утворюються до того ще й місцеві союзи: районні та крайові, відповідно поділу країни на економічні райони з власними торговельними центрами.

Початок 1919 року застає в Україні більше 250 союзів: деякі з них мають район менше повіту, інші ж, як, наприклад, Полтавський споживчий союз, розповсюджують свою діяльність трохи що не на цілу губернію, а «Поюр» (Товарищество потребителей обществ юга России) обслуговував не тільки всю Харківщину, а й декілька повітів губерній сусідніх. При системі децентралізації слід визнати доцільним існування як дрібнорайонних, так і крайових союзів; слід тільки встановити між ними розподіл праці так, щоб робота одного не перешкоджала другому (Див. § 16; стор. 223).

Таким чином, схема союзного будівництва уявляє з себе об'єднання товариств у союзи місцеві (районні та крайові) та об'єднання місцевих союзів у союзи центральні.

Щодо організації управління самих союзів, то структура їхніх контор повинна відповідати доцільному розподілу праці, для чого утворюються окремі відділи: організаційно-адміністративний (секретаріат, бухгалтерія, господарська частина, персональна), операційний (торговельно-промисловий) з підвідділами за родами товарів, інструкторсько-ревізійний та культурно-просвітній.

Організацію окремого відділу власного виробництва, як то було, наприклад, у Дніпросоюзі в Києві, слід визнати недоцільною; це доказує і практика Дніпросоюзу, де часом доходило до конфліктів при розмежуванні компетенцій; та й теоретично треба

визнати більш доцільним утворення одного торговельно-промислового відділу з поділом його на підвідділи за родами товарів; тоді завданням кожного підвідділу буде постачати або збути крам певного роду: а чи набуде підвідділ даний крам на стороні, чи виробить його на власній фабриці, це вже його діло. При закупі сировини для власного виробництва, при калькуляції виробів, необхідно бути в курсі риночних цін на дані вироби; це також говорить за те, що виробництво й операції закупочні мусять бути об'єднані; зате кожен підвідділ, маючи справу з крамом певного роду, легше зможе підібрати чи підготувати фаховий персонал.

Для об'єднання *технічного керівництва* всіма фабриками й заводами, у великих союзах, що мають кілька підприємств, слід утворювати особливе технічне бюро з досвідченим інженером на чолі. Керування ж комерційне: заготівля сировини, встановлення розмірів виробництва та асортименту й якості виробів, продаж їх, — повинно походити від відповідного відділу.

16. Розподіл праці поміж кооперативними установами. Встановивши принцип кооперативного будівництва, себто принципи, які б вказували, як утворити планомірну сітку кооперативів різного роду, необхідно ще вказати компетенцію, круг діяльності кожної з кооперативних установ: треба розмежувати їх діяльність так, щоб вони не перешкоджали одна другій і щоб з найменшими затратами досягти спільного всім їм завдання — всебічного задоволення потреб населення країни.

Насамперед треба *розмежувати діяльність по районах*. Коли на якійсь території працює дві кооперативні організації з однаковим завданням, то в ліпшому разі це недоцільна затрата матеріальних та інтелектуальних сил і неповне їх використання. Наприклад, коли в одному селі існує двоє товариств для набування машин та сировини, то їм обом доводиться утримувати склади, що викликає зайві видатки й на будівлю, й на утримання; обом доводиться мати певний запас краму, що викликає необхідність мати в обороті значно більші капітали; так само, замість одного правління, одного рахівництва, одного загальногосподарського відділу доводиться мати два.

Існування двох однакових кооперативів зі спільним районом діяльності несе за собою небезпеку конкуренції між ними; і це відноситься вже до всіх кооперативів без виїмки. Тому-то принцип дружних відносин та розподілу праці вимагає насамперед територіального розмежування кооперативних організацій, з установленням для кожного з них певного району діяльності.

Розмежування районів діяльності має бути переведено остільки точно, щоб між двома сусідніми кооперативами не виникало вже потім ніяких суперечок, і кожний кооператив чи союз повинен дотримуватись свого району, вербуючи з нього своїх учасників; відступлення від цього може бути тільки за обопільною згодою двох сусідніх кооперативів з однаковими операціями.

Так само треба розмежувати діяльність кооперативних організацій і за *ступенями об'єднання*, зазначивши компетенцію товариств та компетенцію союзів. У цьому відношенні можна встановити такий принцип: товариства обслуговують фізичних осіб, місцеві союзи обслуговують тільки товариства, а центральні союзи обслуговують місцеві союзи.

Уявімо собі, що центральні союзи почали б обслуговувати безпосередньо товариства при існуванні місцевих союзів; що мали б тоді робити місцеві союзи? Або припинити свою діяльність, або вступити в конкуренцію з центральними союзами. Так само обслуговування союзами фізичних осіб принесе тільки шкоду кооперативному рухові, вносячи дезорганізацію й приводячи до недоцільного використання кооперативних сил та капіталів.

З цього принципу логічно випливає неприпустимість безпосередньої участі фізичних осіб в союзах. Прийняття фізичних осіб у члени союзу нарівні з товариствами не відповідає також і принципу рівноправності, бо тоді фізична особа одержує такі самі права, як ціле товариство і в управлінні союзом (участь на загальних зборах), і в користуванні підприємствами.

Коли дивитись на кооператив як на засіб поліпшити *господарство* його учасників (визначення німецького законодавства, що його дотримується й дехто з теоретиків), себто, коли скон-

центровувати увагу не на *особах*, а на *господарствах*, тоді цілком логічним буде рівняти землевласника, що має господарство на 300–400 гектарів до цілого товариства, що складається з кількох десятків членів, з яких кожний має господарство в 4–5 гектарів; тоді, розуміється, буде логічним такого землевласника прийняти безпосередньо в союз і дати йому такі ж права, що даються й товариствам. І ми дійсно бачимо, що в німецькій сільськогосподарській кооперації великі землевласники входять до складу так званих центральних товариств (Zentralgenossenschaft), що уявляють з себе не що інше, як союзи.

Так, на початку 1919 року в Імперському союзі німецьких сільськогосподарських товариств (Reichsverband) було 26 центральних кас²⁰ (вірніше – крайових) та банків; до їхнього складу входило:

Кооперативів.....	13.148
Інших об'єднань.....	201
Фізичних осіб.....	793.

В окремих же організаціях фізичні особи складали ще більший відсоток; так, наприклад, між 372 учасниками Познанського кооперативного банку фізичних осіб було 26; а в центральній касі Баденських сільськогосподарських товариств для закупок та збуту фізичних осіб було навіть 83 (всіх членів – 560)²¹.

У тому ж союзі було 25 центральних товариств (Hauptgenossenschaft) для закупок та збуту; до їхнього складу входило:

Ощадно-позичкових товариств	6.698
Закупних товариств.....	2.368
Молочарських спілок.....	740
Інших кооперативів.....	300
Інших об'єднань	296
Фізичних осіб.....	4.244
	14.646

²⁰ Jahrbuch des Reichsverb. Der deutsch. Landw. Genossenschaften für das Jahr, 1919. – Seite 60.

²¹ Ibid. – Seite 62–63.

Таким чином, фізичні особи складали майже 30 % кількості всіх членів. В окремих же об'єднаннях кількість фізичних осіб перевищувала половину.

За прикладом німецьких, і болгарські союзні об'єднання також не відмовляють у прийманні окремих осіб; так, по статуту Болгарського хліборобського кооперативного банку (установа центрального характеру), в число членів можуть бути прийняті за постановою правління як виняток також і окремі особи-кооператори (ст. 15 статуту). І от цей виняток зробився правилом: на 1-ше січня 1921 року склад членів банку був такий:

Хліборобських синдикатів.....27

Товариств.....14

Фізичних осіб..... 3.345

(П. Малицький: «Кооперация среди землевладельцев в Болгарии», Прага, 1922, ст. 57).

Але хто ставить на перше місце особу, хто бачить у кооперації засіб піднести добробут *осіб*, об'єднаних у кооперативи, а не тільки поліпшити їхнє *господарство*, – той засадничо не може погодитись на уділення одній особі таких самих прав, як цілому товариству, і то тільки через те, що в цієї особи велике господарство. Не треба забувати, що кооперативом і кооперативним союзом ми звемо об'єднання осіб, а не господарств.

Прийняття фізичних осіб у союзи не можна виправдати навіть бажанням забезпечити участь у них свідомих кооператорів (друзів кооперації): в кооперативному рухові інтереси свідомого й несвідомого кооператора повинні бути рівноцінні; той же кооперативний рух, де представниками в центральні установи обираються несвідомі кооператори в той час, коли можна б було обрати свідомих, – очевидно нічого не вартий.

В Україні, навпаки, навіть ті крайові та центральні кооперативні організації, що з огляду на адміністративні умови примушені були у своїх статутах зазначити, що в їхній склад будуть входити фізичні особи, і навіть примушені були фундаторами своїми означити фізичних осіб, як, наприклад, Полтавська спілка споживчих товариств та Український Народний Кооперативний Банк, – уже при самій організації не допускали у свій склад

фізичних осіб, при чому фундатори як справжні друзі кооперації добровільно відмовились від усяких прав.

Так само й сфера операцій повинна бути розмежована за **ступенями** кооперативного об'єднання. Кожна кооперативна організація повинна провадити операції тільки зі своїми членами; на цій підставі товариства повинні обслуговувати фізичних осіб та ті кооперативи, що входять до їхнього складу як члени; місцеві союзи повинні обслуговувати товариства, а не фізичних осіб безпосередньо; центральні союзи повинні обслуговувати лише союзи, а не товариства; це відноситься як до операцій для постачання машин та сировини, так і до збутових операцій.

Що ж до операцій на широкому ринку (закупка машин та сировини, продаж виробів), то союзи для того й утворюються, щоб ці операції об'єднати, щоб окремі організації не виступали розрізнено. Тому товариство повинно робити закупи чи збувати вироби своїх учасників, користуючись підприємствами союзу, й виступати на ринку самостійно тільки тоді, коли союз не має змоги задовольнити його потреб або коли воно може задовольнити ці потреби, використовуючи свій місцевий ринок, з більшою вигодою, ніж через союзне підприємство. Останній випадок трапляється, головним чином, тоді, коли доводиться мати діло з місцевою продукцією: коли, скажімо, в районі товариства є млин, то воно з більшою вигодою може закупити борошно там, ніж виписувати його з союзу, вже хоч би й через різницю на доставці.

Місцеві союзи також повинні використовувати місцевий ринок свого району остільки, оскільки це дає вигоду в порівнянні з використанням підприємств центрального союзу. Операції ж на загальнодержавному ринку, а особливо на ринку закордонному, слід віднести до компетенції центральних союзів.

Щодо кооперативної продукції, то слід пам'ятати, що накладні видатки тим менші, чим більше підприємство. Тому влаштування фабрик та заводів слід покласти на союзи, переважно на центральні. Місцевим союзам під силу організувати хіба лише такі заводи (виробництва), де на них можна використати місцеву сировину (млини, круподерні, почасті гарбарні); або таких, що їх організація не потребує великих витрат, як, наприклад, фаб-

рики цукерок. Споживчим же товариствам залишається хіба лише скотобійні та хлібопекарні, принаймні при сучасному розвитку техніки.

Перший Всеукраїнський з'їзд представників союзів споживчих кооперативів 20–22 квітня 1918 р. виніс такі постанови про розподіл праці між кооперативними організаціями різних ступенів:

«Видавання товарів окремим товариствам Дніпросоюз припиняє, а провадить видачі – тільки союзам».

«Районні союзи об'єднують свою покупну силу тільки через Дніпросоюз».

«По товарах і виробих, що мають загальне значення, на ринку виступає тільки Дніпросоюз; окремі союзи можуть виступати на ринку самостійно, тільки порозумівшись з Дніпросоюзом».

«Відділи для об'єднання закупки товарів, як в Україні, так і за кордоном, може й має право відкривати тільки Дніпросоюз; інші союзи можуть відкривати відділи тільки в районі своєї діяльності за розкладкою товарів, по згоді з місцевими союзами».

«Обмін виробами місцевого значення між союзами може провадитись помимо Дніпросоюзу до тої пори, поки Дніпросоюз не організує це постачання».

«Для порозуміння між союзами, Дніпросоюз повинен не менше чотирьох разів на рік скликати з'їзди для спільного виступу на ринку й в заготівлі товарів». («Труди Першого З'їзду представників союзів споживчих кооперативів»).

У країнах з великою територією, що їхні окремі частини мають різні економічні інтереси, можуть утворитися свої місцеві економічні центри; це спонукає часто до утворення крайових союзів з досить великим районом. Такі союзи можуть обслужити місцеві потреби, принаймні деякі з них, ще ліпше, ніж союзи центральні. Тоді буває доцільно дрібнішим союзам вступити членами в ці крайові союзи, щоб користуватись їхніми послугами. Однак було б неправильним у такому випадку не допускати вступу районних союзів у центральні союзи.

Схеми провадження операцій: «центральный союз – крайовий союз – районний союз – товариство» була б занадто важкою. Вона мала б занадто багато посередників (хоч і кооперативних),

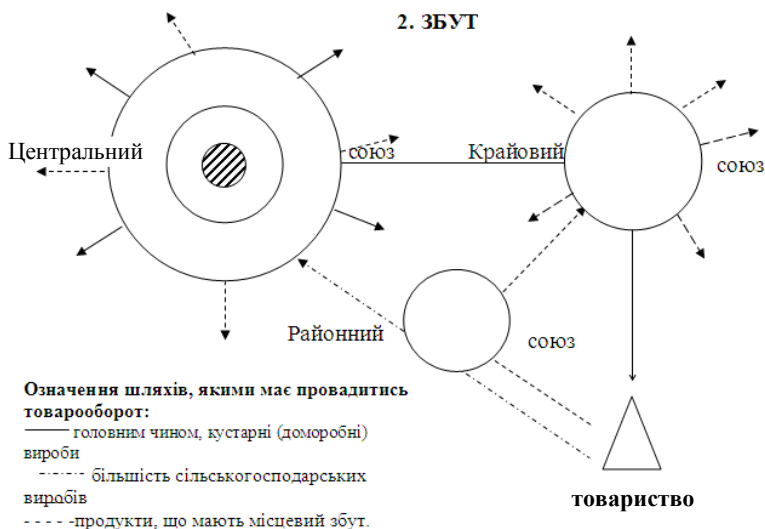
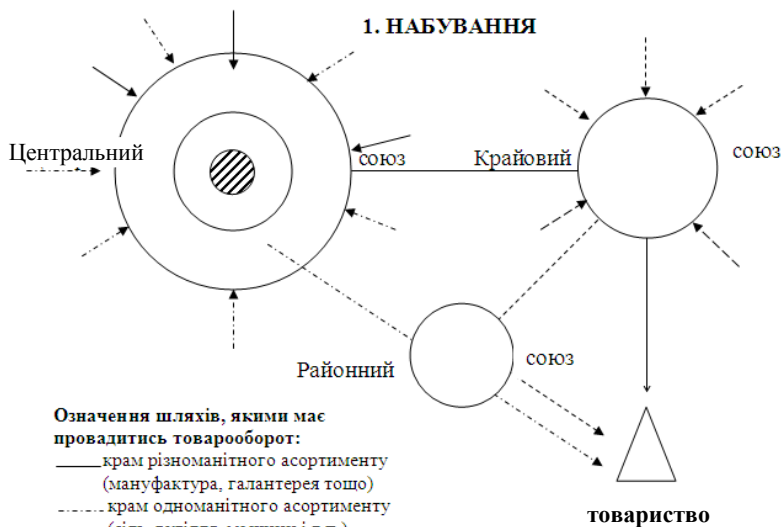
що збільшувало б накладні видатки та забирало би багато часу для зносин. Кооперація повинна дбати про можливе упрощення (спрощення – прим. упор.) торговельного апарату, так щоб товарообмін ішов найпростішою дорогою. Ради цього Центральний союз повинен обслуговувати безпосередньо як крайові союзи, так і районні, а крайові союзи повинні обслуговувати як районні союзи, так і безпосередньо товариства.

Між союзами ж праця повинна бути поділена таким чином, щоб товарообмін ішов від центрального союзу до товариства або через крайовий або через районний союз (аналогічно й при збуті). Товари ж крайового походження йшли б від крайового союзу через районний до товариств, а при місцевому збуті – від товариств через районний союз до крайового союзу (див. схему на с. 230).

Як же розмежувати діяльність крайового та районного союзів. Для *товариств ближчих* крайовий союз може одночасно виконувати всі функції районного союзу. Але для товариств більш-менш віддалених користування підприємством крайового союзу зв'язано з великими видатками. Доставка товарів з союзу до товариства чи, навпаки, грає значну роль при калькуляції цін. Тому часто буває далеко зручніше користуватись підприємством союзу районного. Але союз районний має, порівнюючи, невеликі капітали й оборот; тому на його складах не може бути такої кількості різноманітних сортів краму, сказати б, такого вибору, як на складах крайового союзу, і часом вигідніше звернутись до союзу крайового, не рахуючись з видатками.

Однак не кожен крам потребує різноманітного вибору: сіль, мило, сірники або плуги, борони, штучне угноєння в кожній окремій місцевості йде більш-менш однаково, і союз не потребує тримати на складі багато подібного товару, щоб задовольнити потреби населення. Товарами такого роду й повинен обмежити свою діяльність районний союз. Зате галантерея, почасти мануфактура, або машини спеціального призначення, потребують різноманітного запасу на складі, щоб можна було вибрати ті, що найбільше підходять для індивідуальних місцевих потреб та смаків. Такого роду крам у великому виборі повинен мати на своїх складах союз крайовий.

**Рисунок 3 – СХЕМА ТОВАРООБОРОТУ МІЖ
КООПЕРАТИВАМИ РІЗНИХ СТУПЕНІВ ОБ'ЄДНАННЯ**



Конкретний розподіл праці між кооперативними організаціями різних ступенів, улаштування їхніх підприємств і т. д. залежить від місцевих умов, як-от розвиток промисловості, транспорту тощо; а ще більше – від розвитку самої кооперації.

Можна думати, що з розвитком кооперації крайові союзи втратять своє значення як такі; тоді залишиться трьохступнєве союзнє будівництво: товариство – районний союз – центральний союз.

Залишається ще сказати кілька слів про розподіл праці між кооперативами за видами кооперації. В одному й тому ж районі може працювати кілька товариств, але тоді вони повинні розмежувати між собою сферу діяльності, як того вимагають нормальні взаємовідносини між кооперативами та інтереси кооперативного руху в цілому. Розмежування сфери діяльності окремих товариств найліпше провадити відповідно до класифікації кооперативів за їхнім завданням; тоді не буде ні перемішування функцій, ні недоцільного використання сил.

Цей самий принцип можна прикласти й до розмежування сфери діяльності союзів, що працюють в одному районі. Відповідно до цього можуть бути утворені союзи: кредитний, споживчий, для закупу машин та сировини, для збуту; поруч з ними можуть бути утворені також і союзи зі спеціальними завданнями, наприклад, для збуту тютюну; але тоді загальний союз для збуту має відмовитись від операцій з тютюном, щоб уникнути конкуренції.

Кредитний союз (все одно місцевий чи центральний) повинен відігравати роль кооперативного банку, себто добувати кошти для кредитування не тільки кредитної кооперації, а й інших видів її; таким чином, клієнтами районного кредитного союзу мають бути не тільки кредитні товариства, а й союзи споживчі й інші; через те він і має носити назву кредитний союз, а не союз кредитних товариств.

Кредитний союз має кредитувати не споживчі товариства, а їхні союзи, бо з кредитуванням споживчих товариств можуть легко справитись і кредитні товариства. Отож схема кредитування має виглядати так: центральний кооперативний банк кре-

дитує всі інші центральні кооперативні установи та місцеві кредитні союзи (банки); районний союз кредитує всі інші районні союзи та кредитні товариства; кредитне товариство кредитує всі інші місцеві товариства (споживчі, для збуту, артілі і т. д.) та окремих осіб.

Український центральний союз страховий, заснований уже за часи революції, не був союзом страхових товариств, а був всеукраїнською центральною установою з завданням організувати кооперативне страхування. Так само Український видавничий союз (Книгоспілка) об'єднував видавничу діяльність усієї української кооперації та провадив продаж книжок товариствам через районні союзи. Подібні організації можна зустріти й у Західній Європі. Так «Чехославія» є кооперативна установ, що провадить асекураційні операції, а «Видавниче об'єднання німецьких споживчих товариств» у Гамбурзі стало видавничим центром німецької споживчої кооперації, утримує велику, добре оборудовану (обладнану – прим. упор.) друкарню та великий склад книжок.

У 1917 році організовано також всеукраїнський ідейно-керівний центр: «Центральний Український Кооперативний Комітет»; подекуди, як, наприклад, у Полтаві, були організовані також і місцеві ідейно-керівні об'єднання. Завданням таких об'єднань було утримувати ревізорів, інструкторів та різних порадників: правників, бухгалтерів, техніків; улаштовування курсів, постачання товариствам книжок, бланків, брошур. Для цього організовувалось навіть власне видавництво, видавалися як книжки, так і журнали; нарешті, на ці об'єднання покладалося й провадження кооперативної статистики.

У Західній Європі обов'язки цього роду покладалися на ревізійні союзи, і можна сміливо сказати, що саме цим союзам завдячує європейська кооперація за свій буйний розвиток за останні тридцять літ.

Контрольні запитання до лекції сімнадцятої

1. В однім повіті мають ковбасню, й повітовий союз, і споживче товариство; чи правильно це? Чому?

2. Яка система кооперативного будівництва здається Вам доцільнішою – трьохступнева чи чотирьохступнева? Чому?

3. Чому союзи повинні не приймати до свого складу фізичних осіб?

4. Нащо потрібно розмежувати діяльність кооперативних організацій за районами?

5. До компетенції якої кооперативної організації має належати вивіз за кордон яєць? Чому?

Лекція вісімнадцята

VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження)

17. Інтегральна кооперація. У системі класифікації інтегральна кооперація характеризується як кооперація мішана, що намагається задовольнити різноманітні потреби населення: кооператив інтегрального характеру прагне задовольнити, по можливості, всі потреби своїх учасників – і як споживачів, і як продуцентів; він, так би мовити, інтегрує в собі діяльність усіх існуючих і навіть усіх можливих видів кооперації. Виразу «інтегральний кооператив» треба надавати ширше значення, ніж «універсальний», бо практика встановила звичай вживати слово «універсальний» у відношенні до краму, що ним оперує кооперативне підприємство, а не до видів кооперації. Так, наприклад, споживче товариство може розвивати свої операції по принципу універсальності, постачаючи своїм учасникам усе необхідне для особистого вжитку: колоніальний крам, вироби шкіряні, мануфактуру, продукти сільського господарства і т. ін. Але доки воно не постачає їм машин та сировини, не організує збуту їхніх виробів, не робить нічого, щоб об'єднати їхню працю, взагалі доки воно не обслуговує їх і як продуцентів, – воно не буде інтегральним.

Задовольнити всі потреби населення – це ідеал кооперативного будівництва; тому інтегральний кооператив слід розглядати як довершену форму кооперативного руху, особливо, коли операції його розвиваються по принципу універсальності; і роз-

виток кооперативного руху має бути скерований на те, щоби зрештою прийти до кооперації інтегральної. Яким же чином це може бути переведене в життя? Тверезе відношення кооператорів до своїх завдань, реальний розрахунок власних сил не дозволяє утворювати зразу кооперативи інтегрального типу. Лише починаючи з легкого й *поволі* переходячи до більш складних форм, кооператори сподіваються досягти своєї мети, задоволення всіх потреб об'єданого в кооперативи населення.

Досягти утворення інтегральної кооперації в якійсь місцевості можна двома способами: централістичним або федералістичним. *Централістичним* способом інтегральний кооператив можемо утворити через поширення діяльності якогось кооперативу так, щоби в міру зростання його інтелектуальних та матеріальних сил заводились усе нові й нові операції (універсалізм доведений до кінця).

Так, наприклад, кредитне товариство теоретично може розвинути в інтегральне, якщо стане організовувати постачання речей, потрібних для споживання, а також і машин та сировини, а потім збут виробів, почне ставити для своїх членів будинки і, нарешті, об'єднувати працю своїх учасників, поставивши власні майстерні чи злучивши до купи поля своїх членів, – словом, виявить тенденцію охопити все життя об'єданого ним населення, роблячи непотрібним утворення інших кооперативів.

Федералістичний же спосіб утворення інтегральної кооперації передбачає заснування в даній місцевості цілого ряду окремих кооперативів, відповідно до видів кооперації, а потім об'єднання їх у місцевому ідейно-керівному кооперативному центрі (див. рис. на стор. 235).

... А найголовніше завжди треба пам'ятати, що інтегральна кооперація має з'явитися як завершення кооперативного руху, що не можна переводити її в життя, не утворивши наперед необхідних для того умов; ці ж умови витворюються в процесі розвитку кооперативного руху; головні з них: матеріальна сила, себто вистачальні капітали, свідомість кооперативного населення та інтелектуальна сила, себто вистачальна кількість добре підготованих і досвідчених керівників кооперативного руху та службовців кооперативних підприємств.

Рисунок 4 – СХЕМА (ЗРАЗОК) ІНТЕГРАЛЬНОЇ
КООПЕРАЦІЇ

*Система централістична
інтегральний кооператив*



*Система федеративна
інтеграція шляхом об'єднання*



18. Кооперативні з'їзди. Для об'єднання кооперативного руху, для координації роботи окремих організацій, скликаються кооперативні з'їзди (конгреси); подібно тому, справи окремого кооперативу вирішуються на його загальних зборах, як справи союзу вирішуються на зборах уповноважених від тих кооперативів, що входять в його склад; так на загально-кооперативних з'їздах вирішуються справи кооперативного руху в цілому.

Зокрема кооперативні з'їзди розглядають такі питання:

а) питання кооперативної теорії, особливо завдання кооперації та кооперативні принципи;

б) плани кооперативного будівництва на ближче майбутнє, особливо організація кооперативів нових типів;

в) розмежування діяльності окремих кооперативних організацій, особливо союзів;

г) загальні питання кооперативної практики, як фінансування, ревізії, кооперативна освіта й пропаганда, культурно-просвітня діяльність кооперативів, взаємини між кооперативами різного типу, зокрема між кооперативами споживачів та продуцентів;

д) взаємини між кооперативами та установами державного чи громадського характеру;

е) інформації про розвиток та сучасний стан кооперації в різних країнах; на підставі цих інформацій робляться висновки щодо напрямку кооперативного руху;

ж) організація кооперативної статистики і т. п.

Учасниками кооперативних з'їздів раніше бували окремі особи, що визначалися, як проводирі кооперативного руху, або, принаймні, виявляли особливе зацікавлення ним. Але, чим більше зростав кооперативний рух, чим міцнішими ставали кооперативні організації, тим більше на з'їздах з'являлося осіб, не на персональне запрошення, а делегованих окремими кооперативами, чи їхніми союзами.

Тепер кооперативний рух можна вважати настільки дозрілим, що було б порушенням принципу допускати на кооперативні з'їзди з ухвальним голосом окремих осіб, хоч би вони й визначалися особливими заслугами перед кооперацією. Провідники кооперативного руху завжди мають можливість одержати мандат від тої чи іншої організації, що посилає своїх представників

на з'їзд; коли ж цього не трапилось, то таким особам можна уділити лише дорадчий голос, щоб дати їм можливість бути корисними для з'їзду їхніми завданнями та досвідом.

Скликання кооперативних з'їздів покладається в обов'язок сильнішим кооперативним організаціям, особливо союзам; там же, де утворилися ідейно-керівні центри, це входить в їхній обов'язок; нарешті, практика знає ще утворення особливих рад кооперативних з'їздів з завданням скликати з'їзди, підготовляти для них матеріали, а потім друкувати праці з'їзду, себто доповіді, зачитані на з'їзді, дискусії з приводу них та ухвалені з'їздом резолюції. Тут до речі буде зазначити, що такі ради з'їздів, перетворюючись в постійну організацію та поширюючи свою діяльність, кінець-кінцем стають ідейно-керівними центрами.

Відповідно до складу учасників та обсягу питань, що мають бути розглянуті, з'їзди мають бути місцеві (з більшим або меншим районом), загальнонаціональні та міжнародні. Для розв'язання питань принципово-теоретичних особливе значення мають з'їзди міжнародні, – тому, що їхні ухвали базуються на досвіді кооперативного руху багатьох країн з різноманітним господарським життям, а також і тому, що в них беруть участь представники різноманітних кооперативних організацій; до того ще треба додати, що майже кожен із учасників міжнародного з'їзду є одним з видатніших провідників кооперативного руху своєї країни. Тому ухвали міжнародних кооперативних з'їздів мають високий авторитет серед кооперативного руху всього світу, хоч і не мають жодної сили правової.

Слід зазначити, що значення кооперативних з'їздів збільшується ще тим, що на таких з'їздах, шляхом обміну думок та інформацій, кооператори знайомляться з роботою та досвідом інших кооперативних діячів.

VII. КООПЕРАТИВНІ ТРАДИЦІЇ

Окрім організаційних принципів, що здебільшого фіксуються в статутах кооперативів, кооперативним життям керують ще особливі кооперативні традиції, вироблені кооперативним життям; вони передаються від одного кооперативного покоління до другого; кооперативна преса розносить їх по всьому світу: про

них говориться на зборах, як про щось загальновідоме; вони входять в кооперативне життя як звичай, і керують ним, як звичайне право, ніким не писане, не затверджене, але всіма визнане.

Теорія дає можливість піддати такі традиції критиці і, одкинувши все випадкове, непотрібне або шкідливе, обґрунтувати те, що відповідає соціально-економічній природі кооперації та її завданням і не суперечить організаційним принципам, а лише доповнює їх.

1. Удосконалення організації. Вся сила кооперативного руху – в об'єднанні мас; чим ліпше переведено в життя це об'єднання, тим буйніше розвивається кооперативний рух. Кожен свідомий кооператор повинен ясно розуміти, що кооператив тим міцніший і тим більше має шансів на розвиток, чим міцніше зв'язані між собою його учасники; тому прагнення до найтіснішого об'єднання передається від основоположників кооперації до наших днів.

Солідарність, що зв'язує членів кооперативів девізом: «один за всіх і всі за одного», або «все через кооператив», – є необхідна підвалина організованості. Через те всі кооперативи вимагають від своїх членів солідарності, хоч би про це й не було нічого зазначено в статуті.

Рочдельські піонери висовували на перший план не особисті інтереси окремих членів кооперативу, а спільний інтерес цілого кооперативу; і тепер кожний свідомий кооператор повинен не тільки дбати в першу чергу про інтереси цілого кооперативу, а навіть повинен бути готовим піти на деякі жертви та невинності, що іноді бувають зв'язані з користуванням кооперативним підприємством. Особливо на перших порах його існування. Так, наприклад, коли в споживчому товаристві бракує тимчасово якогось краму, свідомий його член терпеливо почекає, поки той крам привезуть, а не купить у приватній крамниці. Коли кооператив потребує гроші, то свідомий його член дасть їх йому в позику чи на вклад, хоч би для того сам мусів відкласти купівлю якоїсь потрібної йому речі.

Коли Кубанський кредитний союз у 1913 р. організовував спільну закупку будівельних матеріалів, то кредитні товариства

передали йому свої замовлення, хоч з початку не мали з того ніякої вигоди.

Друга важлива підвалина організованості кооперативних об'єднань, це **колегіальність** праці органів виконавчих. Всяка нова справа, кожен новий план попереду всебічно обмірковується колегіально, а потім вже переводиться в життя; вирішення якоїсь справи на відповідальність тої чи іншої особи допускається тільки як виняток у випадку екстреності. І не тільки колегії, передбачені статутом, як управа чи дозорча рада, розглядають більш важливі справи, а іноді ще утворюються спеціальні комісії або наради, де беруть участь поруч з членами органів управління й найняті службовці або й сторонні фахові сили.

Потребуючи свідомого ставлення з боку учасників, кооператив веде справи так, щоби кожен з його членів був з ним якнайбільше ознайомлений. Навіть більше того, кооператив дбає про ознайомлення широких мас населення зі своєю діяльністю. Тому **публічність** є характерна риса кооперативної роботи. На загальні збори кооперативу допускаються, як гості, сторонні особи, на засідання ради й правління можуть бути допущені (розуміється без права голосу) члени кооперативу, що не входять в склад цих органів, якщо тільки це дозволяє помешкання. Інформації про кооперативну діяльність публікуються для загального відома. Все це сприяє зацікавленню широких кіл справами кооперативу й притягає до нього нових членів. Все це зміцнює кооперативну організацію й сприяє її поширенню.

Нарешті, організованості кооперативних установ сприяє також доцільне **розмежування компетенції** окремих виконавчих органів: кожен відділ кооперативної установи має свій круг діяльності, одмежований від діяльності інших відділів; кожен виконавець незалежно від його становища в кооперативі має також певний круг діяльності й не втручається в сферу діяльності другого, хоч би й нижче від нього поставленого.

2. Тактовність. Принцип рівноправства членів кооперативу та праця членів кооперативу в його підприємствах на становищі найнятих робітників вимагають особливо тактовного ставлення до службового апарату в кооперативних установах. Займаючи

різне службове становище в кооперативі, всі особи, що в ньому працюють, користуються рівною пошаною; ставлення до всіх працівників в кооперативі з боку старшого персоналу – однаково чемне, однаково уважливе; до того ж в кооперативах не допускається ніяке протегування на ґрунті родинних чи приятельських зв'язків.

З огляду на значення праці в житті кооперативу, слід признати цій традиції велике значення, тим більше, що вона сприяє свідомому ставленню службового персоналу до справ кооперативу. Однак не слід забувати також і того, що кооперативи утворено не для службовців, а для всіх учасників; отже не слід давати службовому персоналу занадто багато прав, як то вже зазначено в розділі: «Кооператив і праця»; самі службовці повинні користуватися своїми правами членів кооперативу з певним тактом. Так наприклад, при голосуванні на загальних зборах питань, що безпосередньо торкаються інтересів службового персоналу (питання платні, винагороди, затвердження справоздання тощо), члени кооперативу, що займають в ньому платні посади, утримуються від голосування, хоч би статут цього й не вимагав. В англійських кооперативах встановилася вже здавна традиція, згідно з якою службовий персонал на загальних зборах утримується від голосування також при виборах членів управи та дозорчої ради.

В статуті рочдельського споживчого товариства є, навіть, такий пункт: «службовці товариства не допускаються до виконання яких-будь обов'язків в складі ради чи управи, не беруть участі в виборах членів цих органів і не можуть бути обрані членами ревізійних комісій». (Б. Уебб. Кооперативное движение в Великобритании. – Москва, 1917, – с. 50).

Слідом за рочдельським товариством, як англійські споживчі товариства, так і більшість континентальних, дотримуються цієї традиції, хоч у багатьох товариств у статуті про це нічого й не говориться.

Так само кооперативний звичай не допускає, щоб службовець кооперативу голосував на загальних зборах, особливо в тих випадках, коли збори вирішують питання, що близько торка-

ються інтересів службового персоналу. Таким чином виходить ніби члени товариства, що найбільше праці віддають кооперативу, обмежені в правах членства. Але це обмеження – цілком добровільне, воно походить не стільки з примусу, скільки з тактовності та з свідомого й чесного ствлення до громадської справи.

Все тут сказане, розуміється, не відноситься до групи кооперативів для об'єднання праці, бо призначення кооперативів цього роду є обслуговувати інтереси тих, хто в них працює; тому, наприклад, службовці продукційної артілі можуть бути членами її виконавчих органів.

3. Чистота засобів. Кооператив не ставить собі за завдання кого-небудь визискувати, тому й методи його роботи, засоби, що ними він прагне досягнути своїх завдань, відрізняються від методів звичайної комерції, яка своїм завданням ставить зиск і не завжди рахується з тим, оскільки чисті були ті засоби, що ними той зиск здобуто. Так, наприклад, в комерції практикуються дуже часто могоричі, куртажі, хабарі, так звані бонуси і т. ін. Кооперативна традиція бореться з цими засобами провадження комерції, вона плямує тих уповноважених, що дозволяють собі брати ті чи інші подарунки від контрагентів, з якими вони ведуть справи.

Таким чином те, що в приватних стосунках увійшло в звичай і трактується як річ нормальна, в кооперативній практиці часто вважається ганебним.

В стосунках з різними особами та установами кооперативи повинні додержуватись особливої **точності** в розрахунках і **акуратності** в виконанні зобов'язань. Коли приватний підприємець вважає ознакою комерційного хисту уміння затягти виплату по рахунку, виторгувати при остаточній розплаті ще якусь додаткову скидку (рабат – знижка з ціни на товар, що надається при закупці товару оптом – прим. упор.), то кооперативна традиція вимагає своєчасності й точності розрахунку, і це підвищує кооператив в очах контрагентів. Кооператив не потребує вживати всяких хитрощів дрібного крамаря; він не стане понижувати себе якими-будь сумнівними операціями. **Додержання**

слова, торговельна порядність, пошана до писаних чи словесних умов, – от традиції, що їх вносить кооперація в торговельні стосунки.

4. Які люди потрібні кооперації. Намагаючись об'єднати все населення та обслужити його потреби, кооперація повинна утворити величезні підприємства, зв'язані між собою в єдину добре уладжену систему; для цього їй потрібні досвідчені керівники та добре підібраний фаховий персонал; вона може й повинна в масі осіб, що беруть участь в кооперативному русі, відшукати найбільш енергійних та здібних, щоб їм доручити керування кооперативними установами. Якщо у таких людей не буде належного досвіду, то енергія й розум дадуть їм можливість за короткий час увійти в курс справ і придбати необхідні знання; в їхньому розпорядженні повинен бути належний фаховий персонал, що йому можна б було спокійно доручити виконання кожної окремої роботи. Найбільші таланти знайдуть в кооперації достойну для себе роботу й поле діяльності.

Однаке в першу чергу керівник кооперативної установи повинен бути людиною порядною. Розум, досвід та енергія людини нечесної принесуть кооперації не користь, а тільки шкоду, тому в першу чергу потрібні люди непідкупні, що для них матеріальні блага не грали б у житті першої ролі, і то однаково, чи справа йде про які-небудь дрібні вигоди, чи про якусь велику користь.

Громадська справа не може мати керівником людину користолюбну або взагалі егоїстичну. Кооперації потрібні люди, що громадські справи ставили б вище своїх особистих; що в успіхах кооперативу бачили б найбільше для себе задоволення.

Разом з тим не треба забувати, що керівником може бути тільки людина сміла, з сильною волею й твердим характером, яка б при невдачах не падала духом, а певна в вірності вибраного шляху уперто б ішла до поставленої мети, підбадьорюючи слабодухів. При доброму бажанні така людина зуміє використати досвід і пораду своїх співробітників, бо принципи і традиції, якими живе кооперація, утворюють умови, в яких найліпше ви-

являється колективний розум і колективний досвід, треба тільки хотіти й уміти їх використати.

Колегіальність ведення справи щодня дає можливість кожному службовцеві виявити свій хист, свої знання, і керівникові залишається бути тільки уважним, щоби бачити здібності своїх співробітників. Звичайно, тут не місце заздрості; навпаки, кожен керівник повинен цінити здібності інших, повинен висувати здібних на більш відповідальне місце; але для цього треба пильно приглядатися до індивідуальності кожного, бо найбільша хиба керівника і найбільше нещастя для установи це – мати порядних, здібних співробітників і не знати про це.

Система децентралізованого кооперативного будівництва дає особливо широкі можливості для розвитку інтелектуальних сил і для доцільного їх використання. *«Цінуй людей!»* – це одна з кооперативних традицій, що дала можливість багатьом здібним людям знайти в кооперації широке поле для розвитку й ужиття своїх інтелектуальних сил. Лише кожний працівник, хай буде він найталановитіший, повинен завжди пам'ятати, що не кооперація існує для нього, а він для кооперації: він повинен дорожити тією установою, де працює, пам'ятаючи, що коли він хоче бути першим, то повинен бути найщирішим слугою.

От які традиції виробила кооперативна практика; це і є той *кооперативний дух*, що так odrізняє кооперативні організації і від приватних підприємств, і від установ державних чи муніципальних.

Як кооперативні принципи, так і кооперативні традиції надають таку силу кооперативному рухові і такий авторитет в питаннях організаційних, що й інші об'єднання використовують їх, щоб оживити свій робочий апарат, зробити його більш працездатним, позбавившись бюрократизму та рутинної інертності.

Додержання кооперативних принципів та традицій кооперативними організаціями та їхніми керівниками є необхідна підстава для розвитку кооперативного руху, а те, що ці принципи й традиції гармонійно зв'язані між собою та логічно впливають із соціально-економічної природи кооперації, дає блискучі надії на майбутність кооперативного руху.

Контрольні запитання до лекції вісімнадцятої

1. Чи доцільно відразу приступати до утворення інтегральних кооперативів у країні, де кооперація розвинута слабо? Чому?
2. В чім полягає значення кооперативних з'їздів?
3. Перерахуйте коротко різниці між принципами й традиціями кооперативними та приватно-комерційними.
4. Які кооперативні союзи організували б Ви в знайомому Вам повіті, щоб тим створить інтегральну кооперацію за федеративною системою?
5. Опишіть коротко організацію інтегрального товариства в селі, де населення опріч хліборобства й господарства займається рибальством, плеканням свиней та коров, а також у значній мірі столярством.
6. В чім виявляється кооперативний дух?

Додаток ч. 1. ВАЖНІШІ КООПЕРАТИВНІ ТЕРМІНИ

1. **Кооператив** (чи **кооператива**) – товариство, або союз товариств, взагалі об'єднання, дефініція якого подана на стор. 71 підручника.

2. **Кооперація** – спільна діяльність, дефініція якої подана на стор. 62 підручника. Вираз «Українська кооперація» означає всю суму кооперативної діяльності українського народу. Її можна характеризувати кількістю кооперативів, кількістю в них учасників, сумою оборотів їхніх підприємств.

Слово «кооперація» означає також науку про кооперацію себто її теорію, історію й практику.

3. **Кооперативний** – 1. той, що належить кооперативу. Напр., кооперативне підприємство – 2. той, що відповідає природі кооперації, її істоті. Напр., кооперативні принципи, методи.

4. **Кооперативність** – відповідність природі кооперації.

5. **Скооперованість** – ступінь об'єднання в кооперативах. Напр., відсоток, який складають учасники кооперативів з членами їхніх родин у відношенні до всього населення,

6. **Кооперативна мережа** (або **сітка**) – розміщення кооперативів в краю.

7. **Кооперативний рух** – стремління людей розвивати кооперацію, що виявляється в закладанні нових кооперативів чи в розвитку існуючих.

8. **Кооператор** – той, хто бере активну участь в кооперативному русі.

9. **Кооператизація** – поширення кооперації на ту чи іншу галузь народного господарства; Напр., кооператизація експорту масла, кооператизація дрібного кредиту.

10. **Кооператизм** – 1. господарський лад, збудований, на засадах найширшої кооператизації – 2. напрямок людської думки, що передбачає перебудову народного господарства шляхом кооператизації.

11. **Кооператист** (чи **кооператиста**) – сторонник кооператизму (отже можна бути кооператором і в той же час не бути кооператистом).

12. **Інтегральний кооператив** – такий, що бере на себе завдання усіх видів кооперації.

13. **Універсальний кооператив** – такий, що хоч бере на себе завдання само по собі одного якогось виду кооперації, але прагне виконати його якнайповніше. Напр., універсальний кооператив для збуту не організовує ні кредиту, ні постачання машин або сировин, зате ставить собі за завдання організувати збут всіх продуктів полеводства, скотарства й кустарного промислу.

14. **Спеціальний кооператив** – такий, що обмежує свою діяльність якоюсь вузькою галуззю. Напр., кооператив для збуту яєць.

15. **Виродження кооперативу** – втрата одної чи кілька істотних **ознак** кооперативу, наведених в дефініції. Отже відступлення від кооперативних **принципів** чи **традицій** само по собі ще не є виродження, але, входячи в систему, приводить кооператив до виродження.

16. **Фальшивий кооператив** – такий, що має кооперативну назву, а може й форму, але істоту має не кооперативну, себто не має тої чи іншої кооперативної ознаки.

17. **Статутарний кооператив** – той, що має статут та що його зареєстровано у відповідній установі.

18. **Нестатутарний кооператив** – той, що його засновано без статуту, отже ніде й не зареєстровано.

19. **Кооперативне будівництво** – планомірна організація кооперативів різного виду всіх ступенів об'єднання в даній країні.

20. **Копартнершип** – система співучасті, за якою право на участь в управлінні кооперативом і в розподілі чистого зиску належать двом сторонам, напр., членам кооперативу – споживачам і робітникам, що працюють у його підприємствах (звичайно продукційних).

21. **Однокрамничний кооператив** – той, що має лише одну крамницю.

22. **Багатокрамничний кооператив** – той, що має багато крамниць.

23. **Безпайовий кооператив** – той, що не має пайового капіталу (напр., кредитне т-во Райфайзенівського типу).

24. **Вписовий або вступний внесок** – безповоротний внесок, що його вносить член кооперативу в товариську касу при вступі в кооператив.

25. **Пай** – внесок члена кооперативу, що залишається його приватною власністю і повертається йому після виступлення з кооперативу, якщо кооператив не мав таких великих втрат, що їх не можна було покрити за рахунок резервового капіталу, і через те було покрито за рахунок пайового капіталу.

26. **Пайовик або пайщик** – член кооперативу з паями.

27. **Первинний кооператив** або кооператив **першого ступеня** – товариство, об'єднання фізичних осіб а не кооперативів.

28. **Членство** – перебування членом кооперативу.

Додаток ч. 2

ПОКАЖЧИК ЛІТЕРАТУРИ

Складаючи підручник, я ставив собі за завдання викласти загальні основи кооперації по можливості стисло, але так, щоб не упустити нічого важливого.

Питання про життєздатність кооперації, про її народно-господарське значення, а в зв'язку з тим і питання про принцип політичного нейтралітету кооперативних організацій входять в склад другої частини «Теорії кооперації», що викладалася на УІ і УІІ семестрах Кооперативного Відділу Української Господарської Академії.

Для тих слухачів, що бажали б не обмежитись підручником, подаю тут список книжок, що заслуговують на особливу увагу.

Вважаю за свій обов'язок попередити, що в книгах старих видань (до р. 1920), навіть у видатних авторів, можна зустрінути деякі твердження застарілі, відкинуті сучасною теорією кооперації на підставі нових досліджень. Могутній розвиток кооперації за часи світової війни, а особливо після неї, дає для того дуже багатий матеріал.

Коберський і Левицький – Ідеологія кооперації. Львів, 1934.

Г. Студинський – програма кооператизму. Львів, 1934.

А. И. Чупров, – Мелкое земледелие и его основные нужды. Берлін, 1921.

М. И. Туган-Барановский – Социальные основы кооперации. Берлін, 1921.

А. А. Николаев – Теория и практика кооперативного движения. Москва, 1908. Т. I и II.

В. Тотомианц – Теории кооперации. Прага, 1921.

А. Н. Анциферов – Кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции. 1909.

С. Н. Прокопович – Кооперативное движение в России. Его теория и практика. 1913.

С. Маслов – Кооперация в крестьянском хозяйстве. Лейпциг, 1922.

М. Соболев – Экономическая теория кооперации. Харьков, 1919.

- А. Чаянов – Основния идеи и форми организации крестьянской кооперации. Москва, 1919.
- К. Пажитнов – Основы кооператизма. Москва, 1918.
- Л. Фрей – Финансовые вопросы потребительской кооперации. Харьков, 1918.
- Ш. Жид – Кооперация. С.-Петербург, 1909.
- В. Тотомианц – Кооперативная хрестоматия. Прага, 1922.
- F. Modraček – Samosprava prace. Praha, 1922.
- М. I. Tugan-Baranovski – Sociálné zaklady Družstevnictví. Praha, 1930.
- Ch. Gide. – Družstevnictví. Propagační prednášky. Praha, 1931.
- V. Th. Totomianc – Družstevni antologie. Praha, 1923. T. I a II.
- К. Боček – Družstevnictví v zemích slovanských. Praha, 1922.
- Е. Abramovski – Ideje społeczne kooperatyizmu. Warszawa.
- « – Kooperatywa, jako sprawa wyzwolenia ludu pracuacego. Warszawa, 1917.
- J. Beck – Współdzielczoso jako program życiowy. Warszawa, 1918.
- М. Tugan-Baranovski- Społeczno-economiczna istota kooperacji. Warszawa, 1918.
- G. Mladenatz – Historie des doctrines coopératives. Paris, 1933.
- Ch. Gide – Fourier précurseur de la coopération. Paris, 1924.
- Ch. Gide – Le coopératisme, conférences de propaganda. Paris, 1928.
- B. Lavergne. Philosophie et avenir de l'Ordre Coopératif. Paris.
- Lasserre. – Les Obstacles au development du Mouvement Coopératif. Paris, 1925.
- L. de Brouquere. – La Coopération. Ses origines. Sa nature. Ses grandes fonctions. 1926.
- A. Bansel. – Le Coopératisme. Paris. 1901.
- V. Totomianz. – La Coopération mendiale (Histoire, organization et principes). Paris, 1923.
- « – Anthologie Cooperative (Extraits des principaux auteurs sur la Cooperation). Paris, 1921.
- Е. Jacob. – Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften. Berlin, 1913.

O. Neudörfer. – Grundlagen des Genossenschaftswesens. Wien, 1921.

O. Schembor. – Die genossenschaftliche Gemeinwirtschaft. Dresden, 1921.

Webb. – Dr. August Muller. – Die genossenschaftliche Gemeinwirtschaft. Halberstadt, 1924.

Wygodzinski. – Das Genossenschaftswesen in Deutschland. Leipzig, 1911.

W. Kulemann. – Die Genossenschaftsbewegung. Berlin, 1922.

H. Müller. – Wesen, Grundsätze und Nutzen der Konsumvereine. Basel, 1900.

F. Oppenheimer. – Die Siedlungsgenossenschaft. Jena, 1922.

Schulze-Delitsch's Schriften und Reden. Herausgegeben von F. Thorwart. Berlin, 1911.

Schulze-Delitsch's. – Assoziationsbuch für deutsche Handwerker und Arbeiter. Leipzig, 1858.

– « – Die arbeitenden Klassen und das Assoziationsswesen in Deutschland. Leipzig, 1863.

– « – Kapitel zu einem deutschen Arbeiterkatechismus. Leipzig, 1863.

R. Fink. – Das Schulze-Delitsche Genossenschaftswesen und die modernen Entwicklungstendenzen. Jena, 1909.

H. Grüger. – Grundriss des deutschen Genossenschaftswesens. Leipzig, 1922.

– « – Einführung in das deutsche Genossenschaftswesen. Berlin, 1907.

V. A. Huber. – Ausgewählte Schriften über Sozialreform und Genossenschaftswesen. Bearbeitet von Munding. Berlin, 1894.

Hildebrand. – Die Finanzierung eingetragener Genossenschaften. Berlin, 1927.

V. Totomianz. – Genossenschaftliche Anthologie. Berlin, 1923.

H. Kaufmann. – Wesen und Ziel der Konsumgenossenschaftsbewegung. Hamburg, 1922.

ЗМІСТ

	Сторінка
	Сторінка
Передмова до другого видання.....	34
Лекція перша ВСТУП. 1. Боротьба за існування. I. СОЦІАЛЬНІ ПІДСТАВИ КООПЕРАЦІЇ. 1. Суперечності в суспільстві. 2. Боротьба в суспільстві. II. ЕКОНОМІЧНІ ПІДСТАВИ КООПЕРАЦІЇ. 1. Сучасна організація виробництва. 2. Обмін. 3. Зиск, лихварство, визиск. 4. Корективи нерівного розподілу виробів у суспільстві.....	35–50
Лекція друга II. ЕКОНОМІЧНІ ПІДСТАВИ КООПЕРАЦІЇ (продовження). 5. Спроба організувати господарство без визиску. 6. Основна риса кооперативного руху. III. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КООПЕРАЦІЯ». 1. Завдання кооперації. 2. Монопольне становище підприємця. 3. Кооператив, як конкурент.....	51–62
Лекція третя III. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КООПЕРАЦІЯ» (продовження). 4. Основні ознаки кооперативу. 5. Другорядні або похідні ознаки кооперативу. 6. Визначення поняття «кооператив».....	62–72
Лекція четверта IV. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КООПЕРАЦІЇ. 1. Кооператив і зиск. 2. Кооператив і капітал. 3. Кооператив і праця...	73–82
Лекція п'ята IV. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КООПЕРАЦІЇ. 4. Різниця між кооперативами та іншими організаціями. 5. Фальшиві кооперативи, виродження кооперативів.....	82–93
Лекція шоста V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ. 1. Види кооперації.....	93–102
Лекція сьома V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ. 1. Види кооперації (продовження).....	103–118
Лекція восьма V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ (продовження). 2. Форми кооперативного об'єднання. 3. Соціальний склад кооперативів...	118–127
Лекція дев'ята V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ (продовження).....	127–132

Лекція десята	V. КЛАСИФІКАЦІЯ КООПЕРАТИВІВ. (кінець). Схеми класифікації кооперативів.....	133–140
Лекція одинадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ. 1. Статут. 2. Членство.....	140–152
Лекція дванадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 3. Права й обов'язки членів. 4. Управління кооперативом.....	152–167
Лекція тринадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 5. Ревізія. 6. Організація підприємства. 7. Власна продукція.....	167–180
Лекція чотирнадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 8. Службовий персонал і оплата його праці. 9. Капітал.....	181–193
Лекція п'ятнадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 10. Розподіл чистого зиску. 11. Культурно-просвітня діяльність. 12. Централізація й децентралізація.....	193–210
Лекція шістнадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 13. Взаємовідносини між окремими видами кооперації. 14. Спеціалізація чи універсалізм.....	211–220
Лекція сімнадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 15. Союзне будівництво. 16. Розподіл праці поміж кооперативними установами.....	220–233
Лекція вісімнадцята	VI. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ (продовження). 17. Інтегральна кооперація. 18. Кооперативні з'їзди. VII. КООПЕРАТИВНІ ТРАДИЦІЇ. 1. Удосконалення організації. 2. Тактовність. 3. Чистота засобів. 4. Які люди потрібні кооперації.....	233–244
Додаток ч. 1	ВАЖНІШІ КООПЕРАТИВНІ ТЕРМІНИ.....	245
Додаток ч. 2	ПОКАЖЧИК ЛІТЕРАТУРИ.....	248

АНОТАЦІЯ

Книга містить інформацію про визначного українського політика, державного, громадського та кооперативного діяча, ученого і педагога Бориса Миколайовича Мартоса (20.05.1879 – 19.09.1977), а також текст його праці «Теорія кооперації».

Б. Мартос народився на Полтавщині. Після закінчення Харківського університету розпочав трудову діяльність старшим контролером оціночно-статистичних робіт у Волинській губернській управі, потім керував фінансовим відділом Чорноморсько-Кубанської залізниці. З 1913 р. до початку 1917 р. працював на посаді інспектора кооперації в Полтавському губернському земстві. У 1917–1919 рр. у різні періоди працював Генеральним секретарем земельних справ Першого Генерального секретаріату України, міністром фінансів і прем'єром Ради Міністрів України. Після поразки національно-визвольного руху в Україні Б. Мартос емігрував у Європу, а потім до США. В еміграції займався науково-педагогічною та громадською роботою, вивчав досвід кооперативного руху, писав підручники, лекції, наукові статті.

Важливе значення для забезпечення успішного розвитку кооперативного руху має праця Б. Мартоса «Теорія кооперації», у якій автор порівнює різні точки зору науковців на ті чи інші явища в кооперації та широко використав досвід світового кооперативного руху. Автор розглядав кооперацію як спільну діяльність певної групи людей, що мала на меті поліпшити їхній матеріальний і духовний добробут шляхом організації кооперативів. Він висвітлив соціально-економічну природу кооперації, кооперативні принципи й кооперативні традиції. Заслуговує на увагу запропонована Б. Мартосом класифікація кооперативів. Один із розділів праці присвячено проблемі переродження кооперативів у капіталістичні підприємства або добродійні товариства. Він також розглянув питання спілкового будівництва в кооперації, та подав рекомендації щодо підбору працівників кооперативних організацій. Викладені в книзі Б. Мартоса поради сприятимуть поліпшенню підготовки майбутніх фахівців, а також стануть у нагоді досвідченим працівникам кооперативних організацій.

АННОТАЦИЯ

Книга содержит информацию об известном украинском политике, государственном, общественном и кооперативном деятеле, ученом и педагоге Борисе Николаевиче Мартосе (20.05.1879 – 19.09.1977), а также текст его работы «Теория кооперации».

Б. Мартос родился в Полтавской губернии. После окончания Харьковского университета начал трудовую деятельность старшим контролером оценочно-статистических работ в Волынском губернском управлении, затем руководил финансовым отделом Черноморско-Кубанской железной дороги. С 1913 г. до начала 1917 г. занимал должность инспектора кооперации в Полтавском губернском земстве. В 1917–1919 гг. Б. Мартос некоторое время был Генеральным секретарем земельных дел Первого Генерального секретариата Украины, министром финансов и премьером Совета Министров Украины. После поражения национально-освободительного движения в Украине, Б. Мартос эмигрировал в Европу, а затем в США. В эмиграции занимался научно-педагогической и общественной работой, изучал опыт кооперативного движения, писал учебники, лекции, научные статьи.

Особое значение для обеспечения успешного развития кооперативного движения имеет работа Б. Мартоса «Теория кооперации», в которой автор сравнил разные точки зрения ученых на те или иные явления в кооперации и широко использовал опыт мирового кооперативного движения. Автор рассматривал кооперацию как общую деятельность определенной группы людей, целью которых было улучшить их материальное и духовное состояние путем организации кооперативов. Он раскрыл социально-экономическую природу кооперации, кооперативные принципы и кооперативные традиции. Заслуживает внимания предложенная Б. Мартосом классификация кооперативов. Один из разделов работы посвящен проблеме вырождения кооперативов в капиталистические предприятия или благотворительные общества. Б. Мартос также рассмотрел вопрос союзного строительства в кооперации, изложил советы по подбору сотрудников кооперативных организаций. Рекомендации Б. Мартоса будут способствовать улучшению подготовки кадров, а также могут быть полезными опытным работникам кооперативных организаций.

SUMMARY

The book contains information on the prominent Ukrainian politician, state, public, and cooperative activist, scholar and teacher Borys Martos (20.05.1879 – 19.09.1977), as well as the text of his work "Theory of Cooperation".

B. Martos was born in Poltava region. After graduating from Kharkiv University, he began his career as Senior Controller of Evaluation and Statistical Work at Volyn Governor's Administration, then headed the Finance Department of the Chornomorsko-Kubanska Railway. From 1913 until the beginning of 1917 he worked as an inspector of cooperation in the Poltava Governorate. In 1917–1919 he worked as General Secretary of Land Affairs of the First General Secretariat of Ukraine, Minister of Finance and Prime Minister of the Council of Ministers of Ukraine during various periods. After the defeat of the national liberation movement in Ukraine, B. Martos emigrated to Europe, and then to the United States. In emigration he was engaged in scientific, pedagogical and public work, studied the experience of the cooperative movement, wrote textbooks, lectures, scientific articles.

The work of B. Martos "Theory of Cooperation", in which the author compared the different points of view of scientists on various phenomena in the cooperation and widely used the experience of the world cooperative movement, is of great importance for the successful development of the cooperative movement. The author considered cooperation as a joint activity of a certain group of people, which was aimed at improving their material and spiritual well-being through the organization of cooperatives. He highlighted the social and economic nature of cooperation, cooperative principles and cooperative traditions. Classification of cooperatives suggested by B. Martos is still worthy of note. One of the sections of the paper is devoted to the problem of turning of cooperatives into capitalist enterprises or charitable societies. He also considered issues of community building in the cooperative, and made recommendations on the selection of employees of cooperative organizations. The advice given in the book by B. Martos will help improve the training of future specialists, and will also be useful to the experienced workers of cooperative organizations.

СЛОВА ПОДЯКИ

Автори-упорядники висловлюють щирі слова подяки за сприяння у перевиданні праці Бориса Мартоса «Теорія кооперації»:

Гончаренку Владиславу (Полтава)

Литовченко Ірині (Полтава)

Мовчану Михайлу (Полтава)

Мужикову Сергію (Полтава)

Пантелеймоненку Андрію (Полтава)

Петренко Ірині (Полтава)

Приходько Раїсі (США)

Радиш Оксані (США)

Рекруту Валерію (Київ)

Сарапин Віті (Полтава)

Скрипнику Ярославу (Канада)

Фаренію Ігорю (Черкаси)

Працівникам Центру інформаційного забезпечення
освітнього процесу ПУЕТ

ВИДАННЯ
ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
ДО 140-РІЧЧЯ ВІД ДНЯ НАРОДЖЕННЯ
БОРИСА МИКОЛАЙОВИЧА МАРТОСА

1. Нестуля О. О. Борис Мартос і кооперація : монографія. У 2 кн. Кн. 1. Кооперативна діяльність Б. Мартоса / О. О. Нестуля, М. В. Аліман ; за ред. О. О. Нестулі. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – 233 с.
2. Нестуля О. О. Борис Мартос і кооперація : монографія. У 2 кн. Кн. 2. Б. Мартос про кооперацію і кооператорів / О. О. Нестуля, М. В. Аліман ; за ред. О. О. Нестулі. – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 245 с.
3. Аліман М. В. Організація й модерація зібрань у праці Бориса Мартоса / М. В. Аліман, О. О. Нестуля, С. І. Нестуля ; за заг. ред. О. О. Нестулі. – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 194 с.
4. Нестуля О. О. Борис Мартос і його праця про ревізію / О. О. Нестуля, М. В. Аліман, Ю. А. Верига ; за заг. ред. О. О. Нестулі. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – 227 с.
5. Нестуля О. О. Теорія кооперації Бориса Мартоса / О. О. Нестуля, М. В. Аліман ; за заг. ред. О. О. Нестулі. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – 257 с.

ЗМІСТ

СЛОВО ДО ЧИТАЧА	5
КООПЕРАТИВНА ТА НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ БОРИСА МАРТОСА	7
ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ.....	28
ТЕКСТ ПРАЦІ БОРИСА МАРТОСА «ТЕОРІЯ КООПЕРАЦІЇ».....	33
АНОТАЦІЯ	253
АННОТАЦІЯ.....	254
SUMMARY	255
СЛОВА ПОДЯКИ.....	256
ВИДАННЯ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ УКООПСПІЛКИ «ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ» ДО 140-РІЧЧЯ ВІД ДНЯ НАРОДЖЕННЯ БОРИСА МИКОЛАЙОВИЧА МАРТОСА	257

Наукове видання

НЕСТУЛЯ Олексій Олексійович
АЛІМАН Мирослав Васильович

ТЕОРІЯ КООПЕРАЦІЇ БОРИСА МАРТОСА

Головний редактор *М. П. Гречук*
Літературне редагування *В. В. Сарапин*
Комп'ютерне верстання *Г. А. Бжікян*
Дизайн обкладинки *Т. А. Маслак*

*Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 15,0.
Тираж 300 пр. Зам. № 056/1540.*

*Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81*

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.*