

ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ПІД ЧАС КРИЗОВИХ ЯВИЩ 2008–2009 РР.

***Анотація.** Проаналізовано різноманітні аспекти діяльності кооперативних організацій у контексті реакції на фінансову кризу 2008–2009 рр. Систематизовано чинники підвищеної стійкості кооперативів до кризових явищ: диверсифікована організаційно-виробнича структура, надійність власних банківських структур, переважання вторинних кооперативів тощо. Стисло розглянуто особливості взаємодії кооперативних структур з органами державного управління.*

Ключові слова: кооперативи, світова фінансова криза 2008–2009 рр., кооперативні банки, державна підтримка

Shevchuk V.

COOPERATIVE ACTIVITIES ABROAD DURING THE 2008–2009 FINANCIAL CRISIS

***Summary.** Various aspects of cooperative activities are analyzed in the context of the reaction to the 2008–2009 financial crisis. Factors of anti-crisis sustainability are analyzed, such as diversified organizational and production structures, stability of cooperative banks, domination of secondary cooperatives etc. Several faucets of interaction between cooperative structures and state entities are considered.*

Keywords: cooperatives, the 2008–2009 world financial crisis, cooperative banks, government support

1. Вступ

З початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) від стагнації сукупного попиту, проблем фінансового сектора та невизначеності на товарних ринках значних втрат почали зазнавати підприємства усіх форм власності (державні, приватні, кооперативні) практично у всіх сферах — від банківської до сільського господарства і роздрібної торгівлі. Було започатковано поділ підприємств та фінансових інституцій на такі, що “завеликі для банкрутства”, а тому повинні отримати державну підтримку, і такі, що можуть обійтися без неї. Несподівано виявилось, що кооперативні організації набагато менше потерпають від кризових явищ, ніж аналогічні підприємства інших форм власності.

Оскільки кооперативні організації відіграють помітне значення у промислових країнах (у кооперативному секторі створено понад 108 млн робочих місць) та країнах, що розвиваються, становить предметний інтерес стійкість цієї форми організації господарської діяльності до кризових явищ. У різноманітних кооперативах перебувають кожен другий мешканець Фінляндії та Сінгапуру, кожен третій — Канади, Нової Зеландії, Норвегії, кожен четвертий — США і Німеччини¹. Традиційно

¹ На кооперативи припадає від 80% до 99% виробництва молока у Норвегії, Новій Зеландії та США, 71% вилову риби — у Південній Кореї, 40% аграрної продукції — у Бразилії, 55% роздрібного товарообігу — у Сінгапурі, 36% — у Данії і 14% — в Угорщині.

вважається, що кооперація слугує чинником активізації економічного та суспільного життя в сільській місцевості, однак останнім часом сфера кооперативної діяльності істотно розширюється. Окрім виробничої і торговельної діяльності (споживчі кооперативи об'єднують 25 млн кооператорів, мають річний товарообіг на рівні 70 млрд євро і працевлаштовують 300 тис робітників), кооперативні принципи активно використовуються у банківській справі².

Зрозуміло, що кооперативні організації не уникнули наслідків кризових явищ у світовій економіці, але негативний вплив виявився порівняно незначним. Нижче докладно проаналізовано найважливіші риси кооперативної діяльності як засобу мінімізації наслідків кризових явищ загалом та підвищеної стійкості до фінансової кризи 2008-2009 рр. зокрема. Статтю завершено стислим оглядом актуальних пропозицій щодо поліпшення взаємодії з органами державного управління окремих країн.

2. Диверсифікація кооперативної діяльності як засіб мінімізації наслідків кризових явищ

Зазвичай кооперативні організації зазнають менших проблем під час кризових явищ, ніж великі та малі приватні підприємства. Саме у розпал попередньої “великої депресії” 1929—1933 рр. в США спостерігався бум створення кооперативів у сільському господарстві, які займалися не так виробничою діяльністю, як збутом виробленої продукції, постачанням пального та інших чинників виробничого процесу, фінансовими питаннями. Під час “великої депресії” зміцнів молочний кооператив Land O'Lakes (обсяги реалізації продукції у 1934 р. зросли до 250 млн доларів проти 76 млн доларів у 1924 р.), який по сьогодні залишається одним з найбільших виробників масла і сиру в США. Подібно у Швеції в 1930 р. кооперативи практично повністю перейняли контроль за кредитуванням фермерської діяльності, реалізацією молока, м'яса, яєць, м'яса та фруктів, яким до цього опікувався Національний союз шведських фермерів. Канадська кредитна спілка Vancity виникла в 1940-х роках як реакція на відмову комерційних банків кредитувати бідніші прошарки населення.

Не випадково, що у Франції та Аргентині у 2008—2009 рр. почастишали випадки перетворення приватних підприємств на кооперативні. До речі, під час гострої фінансової кризи 2001—2002 рр. аргентинські робітники перейняли контроль за двома сотнями підприємств, які за державної підтримки перетворилися у кооперативи, що отримали назву так званих “відновлених підприємств” (ісп. *empresas recuperadas*). Виявилося, що демократичні за своєю природою робітничі кооперативи не менш ефективні, ніж приватні підприємства з традиційною ієрархічною структурою управління. Приміром, відповідні теоретичні аргументи наведено М. Альтманом [1, с. 213—235]. Важливим елементом порівняльних переваг кооперативних підприємств є якраз здатність збільшити кількість та якість виробничих зусиль у виробничому процесі, щоправда не без деяких втрат ефективності. Загалом робітничі кооперативи можуть бути конкурентними у межах існуючої структури управління навіть у висококонкурентному середовищі. Незалежно від позиції на ринку — домінуючої чи ні, кооперативи здатні забезпечити високі соціально-економічні переваги для власних членів.

² Світова Рада кредитних союзів об'єднує 49 тис. кредитних союзів із 177 млн членів у 96 країнах. Принципи кредитної кооперації сповідують приблизно 900 тис. кооперативів з понад 500 млн учасників у понад 100 країнах. Лише в Європі діють 4200 місцевих кооперативних банків, що об'єднують 60 тис. філій і мають 20% ринку банківських операцій.

Нещодавно М. Копел та М. Маріні [2012] показали, що, на відміну від приватних фірм, які максимізують власний прибуток, кооперативні організації більше орієнтуються на збільшення обсягів діяльності, адже саме це передбачає мотивація на основі преференцій споживачів-власників кооперативу. Відповідно зникають передумови для додаткових бонусів при оплаті роботи менеджерів як засобу створення стратегічних стимулів для їхньої роботи, що має на меті досягнення максимального прибутку засобами агресивного збільшення обсягів виробництва та здійснення конкурентного тиску на решту підприємств-конкурентів.

Як показали дослідження кооперативних підприємств у Аргентині, у короткочасному плані вони використовують зменшення видатків на заробітну плату задля підвищення конкурентоспроможності, а у віддаленій перспективі переваги забезпечує краще інвестування. Подібна хвиля створення робітничих кооперативів прокотилася Фінляндією на початку 1990-х років, коли економіка цієї країни значно потерпіла від розпаду СРСР, який слугував вагомим ринком для продукції місцевих підприємств. У Бразилії від початку 2009 р. зареєстровано понад 200 випадків перетворення приватних підприємств на кооперативи.

У Німеччині в 2008 р. було створено 250 нових кооперативів проти 130 у попередньому 2007 р. (всього у країні діють понад 8 тис. кооперативів, що об'єднують близько 20 млн чол.). У кризових 2008—2009 рр. збанкрутувало лише 0,1% німецьких кооперативів, тоді як відповідний показник для малих і середніх підприємств становив 1%. Кооперативи почали з'являтися навіть у такій сфері, як виробництво і транспортування електроенергії. Окремі особи об'єднують власні зусилля з метою спільної закупівлі електроенергії або управління сонячними і вітровими електростанціями. Подібно у відповідь на закриття овочевих магазинів у сільській місцевості активізувалися споживчі кооперативи, що орієнтуються на торгівлю овочами. За останні декілька років додатковий імпульс отримали кооперативи, що спеціалізуються на будівництві та утриманні будинків для перестарілих.

Зі слів Екхарда Отта, керівника German Cooperative and Raiffeisen Confederation (DGRV), фінансова криза створила нові можливості для виникнення кооперативів у сфері охорони здоров'я та постачання медикаментами. Члени новостворених кооперативів зберігають власний бізнес, але завдяки координації зусиль досягають знижок на продукцію від постачальників, розширюють асортимент послуг і знижують ризик комерційної діяльності. Це передусім важливо для територій поза великими містами. Подібно у Канаді кризові явища 2008—2009 рр. позначилися активізацією діяльності кооперативних структур у глибинних регіонах, які зазвичай першими і найбільш гостро потерпають від кризових явищ.

Також не випадково, що найбільший в Іспанії кооператив Mondragon виник у 1956 р. як реакція на кризовий стан економіки в найбіднішому регіоні — Країні Басків. За підсумком кризового 2008 р. Mondragon, в якому на сьогодні працюють 80 тис. працівників, збільшив дохід на 6% — до 16,8 млрд євро — і залишився прибутковим. У 2009 р. не вдалося уникнути зниження доходу до 14,8 млрд євро (або на 13%), але вже у 2010 р. дохід стабілізувався на цьому рівні. Попри значний спад попиту на машинобудівне обладнання, компоненти для автомобілів та побутову техніку, вдалося уникнути серйозніших труднощів, а соціальна орієнтація кооперативної структури мінімізувала можливе соціальне напруження. 20% персоналу було відправлено у відпустку на рік із збереженням 80% заробітної плати, а відповідних кандидатів було визначено за допомогою лотереї. Більшість із 256 кооперативів заморозили заробітну плату, а решта знизила її на 10%. Попри зниження дохідності

виробничої діяльності, у 2009 р. кооперативний банк Caja Laboral, що входить у структуру Mondragon, отримав 56,5 млн євро прибутку. Якщо окремий кооператив стає збитковим, йому надають три роки на розробку плану відновлення прибутковості. У більшості випадків працівників перепрофільовують на нові види діяльності та забезпечують відповідними місцями роботи.

За останні роки Mondragon двічі визнано одним з 10 найбільш перспективних європейських наукомістких підприємств. Кооператив відомий власною торговельною мережею Egoski, яка з 1997 р. стала найбільшою в Іспанії за продажем продовольчих товарів, а також добре налагодженим виробництвом холодильників Fagor, кухонних печей Brandt чи велосипедів Orbea, які можуть коштувати до 14 тис. доларів за штуку. Останнім часом планується розпочати реалізацію власного електромобіля City Car. Економічна криза розглядається зручною нагодою для посилення інноваційної орієнтації виробничої діяльності. Збільшено інвестиції у створення засобів термічної ізоляції і очищення води, а також шліфувальних машин для аерокосмічної галузі.

В Іспанії кількість працюючих у робітничих кооперативах, об'єднаних в Конфедерації виробничих кооперативів (СОСЕТА), зросла у 2010 р. на 7% [3]. Хоча з початком кризи у 2009 р. кількість нових підприємств зменшилася на 1,7%, це виявилось набагато кращим показником, порівняно зі зменшенням кількості приватних підприємств — на 7%. Зі слів президента СОСЕТА Х. Педреньо, головна перевага кооперативів полягає у тому, що міркування прибутку не становлять головної мети³. На сьогодні в Іспанії діють 18625 робітничих кооперативів, де працюють 300 тис. працівників.

Подібно Ж.-Л. Бансель, президент Міжнародної асоціації кооперативних банків (ICBA), вбачає вагому перевагу кооперативних банківських структур у тому, що вони не представлені на фондових біржах, а тому не мають потреби у максимізації короткочасного прибутку [7, с. 4—5]. Під час фінансової кризи комерційні банки зазвичай сповільнюють темп зростання кредитів, передусім для малого і середнього бізнесу, а також скорочують термін кредитування; власники депозитів переорієнтовуються на “безпечні” банки, а банківська система — на придбання урядових облігацій. “Втеча” від ризикових фінансових інституцій дозволяє збільшити активи як кооперативних банків і кредитних спілок, так і страхових установ. П. Кріар, президент Світової Ради кредитних спілок (WOCCU) зауважує, що з осені 2008 р. депозити кооперативних установ зросли на 22 млрд доларів.

На сьогодні кооперативні банки обслуговують 159 млн клієнтів. Голандський Rabobank, який є найбільшим у світі сільськогосподарським банком, одночасно вважається третім у світі за надійністю активів. Близько 25% позик надається малим та середнім підприємствам. Кооперативні банки не користуються жодними перевагами або податковими пільгами, але зазвичай мають нижчу банківську маржу (різниця між кредитами і депозитами). Приміром, у Бразилії цей показник для комерційних банків становить 8%, а для кооперативних — 4—5%. Порівняльний аналіз системи італійських кооперативних банків Popolari та приватних акціонерних банків показав, що кооперативні банки надають більше позик для малих і середніх підприємств, які характеризуються гіршою кредитною історією. Відповідні втрати з над-

³ В Італії соціальну роль виробничих кооперативів закріплено у Конституції країни. Такі кооперативи зобов'язані інвестувати прибуток повністю у створення робочих місць, а 3% від отриманого прибутку спрямовувати на розвиток нових кооперативів.

лишком компенсуються вищою капіталізацією та вигіднішою маржою [9, с. 175—184]. Прimitно, що в 2008—2009 рр. жоден з кооперативних банків промислових країн не став отримувачем державної допомоги [2].

Така ситуація не означає відсутності проблем. Якщо кооперативні банки порівняно легко уникнули негативних наслідків *фінансової* кризи, то навряд чи так само це стосуватиметься наслідків *економічної* кризи, яка визначає фінансовий стан приватної клієнтури (пенсійне забезпечення, ціни на нерухомість, вартість інвестиційних фондів) та підприємств (обсяги продаж, вартість кредитних ресурсів і доступу до них). Відновленню попиту ще довго перешкоджатимуть зміни в поведінці споживачів: побоювання щодо майбутнього, необхідність збільшити власні заощадження, інтенсивний пошук дешевших товарів. У США та Канаді певні втрати понесли декілька кооперативних банків загальнонаціонального рівня, проте найбільшими виявилися збитки японського кооперативного Norichunkin Bank — 6,5 млрд доларів. Водночас не зовсім справедливо, коли приватні банки, що отримали потужну державну антикризову підтримку, пропонують завищені депозитні ставки [4].

Кризова стагнація попиту та зменшення обсягів роздрібної торгівлі створили зрозумілі труднощі для споживчих кооперативів, але в найновішому рейтингу найбільших торговельних компаній світу від аудиторської компанії Deloitte (табл. 1) простежується значний прогрес кооперативних мереж Edeka Zentrale (Німеччина), Migross Genossenschafts Bund, Coop Switzerland (Швейцарія), S-Group (Фінляндія), Cooperative Group (Велика Британія). Зберегла власні позиції німецька Rewe Zentrale, що залишається дванадцятою найбільшою торговельною компанією світу.

Таблиця 1

Кооперативні торговельні мережі в рейтингу найбільших торговельних компаній світу, 2009—2011 рр.

Назва	Країна	2009	2010	2011
Rewe Zentrale	Німеччина	12	11	12
Edeka Zentrale	Німеччина	19	19	14
Migross Genossenschafts Bund	Швейцарія	58	40	41
Coop Switzerland	Швейцарія	69	52	42
Coop Italia	Італія	—	—	47
S-Group	Фінляндія	81	68	68
Co-operative Group	Велика Британія	94	83	66
FDB	Данія	—	121	128
KF	Швеція	—	154	174
Coop Norge A/S	Норвегія	—	172	181

Примітка: для рейтингу використано дані з двоохрічним лагом (тобто за 2011 р. використано показники 2009 р., за 2010 р. — 2008 р., за 2009 р. — 2007 р.).

Джерело: Deloitte Global Powers of Retailing 2011, 2010, 2009

Позиції іспанської торговельної мережі Eroski дещо погіршилися, але 2009 р. завершено з прибутком на рівні попередніх років, що стало наслідком програми скорочення операційних коштів та підвищення продуктивності праці. У IV кв. 2009 р. прибуток Eroski на 20% перевищив відповідний показник 2008 р. Прибутки шведської кооперативної групи KF становили 631 млн крон у 2009 р. та 479 млн крон у 2010 р.

Coop Italia у 2009 р. збільшила обсяги продаж на 1,7% – до 12,8 млрд євро, а в 2010 р. на 1,1% – до 12,9 млрд євро. Минулого року було відкрито 37 новий магазин, що збільшило їхню загальну кількість до 1444. За умови жорсткішої конкуренції з такими транснаціональними торговельними мережами, як Auchan і Carrefour, зросла вага чинників нижчої ціни та високої якості товарів. Дещо погіршилися позиції кооперативних мереж скандинавських країн, що можна пояснити як відчутнішою стагнацією сукупного попиту, так і посиленням конкуренції з боку найбільших європейських торговельних мереж.

Обсяги продажів словацької Coop Jednota SD у 2009 р. знизилися на 2,5% – до 1,48 млрд євро, але вже наступного зросли на 4,6% – до 1,55 млрд євро. Водночас прибутки від діяльності власного логістичного центру зросли в 2009–2010 рр. на 3,7% і 13,8% відповідно. Більшість спеціалістів вважають, що необхідно розширювати сферу діяльності кооперативних структур: готелі, бензозаправки, ремонт автомобілів, навіть надання похоронних послуг.

З початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) додатковий поштовх отримали такі “призабуті” форми ведення торговельної діяльності, як вуличні базари чи споживчі кооперативи, які в багатьох промислових країнах за останні два десятиліття переживають своєрідну “другу молодість”. Відновлення вуличних базарів спостерігається у сусідній Польщі, де їхній розвиток підтримується коштами з фондів ЄС⁴. Все більше жителів Лондона купують овочі та фрукти на фермерських базарах. У Греції, Іспанії та Португалії реалії фінансової кризи реанімували вуличну торгівлю картоплею та іншою фермерською продукцією, що, можливо, виглядає не так елегантно як у Лондоні, але надає вагомий фінансовий вигравш і для споживачів, і для виробників.

У ширшому контексті дуже важливо, що виникли сприятливі імпульси для розвитку кооперативних структур у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією і продовольчими товарами місцевого виробництва. Найпомітніше це виявляється у Франції, де в умовах фінансової кризи непогано справдилися змішані кооперативні структури, що поєднують споживачів та виробників. Французький Альянс для підтримки дрібних фермерів (АМАР) пропонує сучасну модель взаємодії фермерів і споживачів аграрної продукції (фактично в одній структурі поєднано сільськогосподарські та споживчі кооперативи)⁵. Споживачі отримують прямий дос-

⁴ Подібно до України, у Польщі вуличні базари довгий час були неодмінним атрибутом великих і малих міст — своєрідною ознакою стилю життя, але за останні 8-10 років експансія зарубіжних торговельних мереж сформувала дещо інші пріоритети у споживачів. яблука з Іспанії як на підбір, сливки та помідори з Італії, цибуля з Туреччини стали домінувати на ринку. На сьогодні ситуація радикально змінюється. По-перше, міркування екологічності зменшують попит на іноземну продукцію тривалого зберігання на користь місцевої продукції. По-друге, ціни в супермаркетах на іноземні овочі та фрукти вже не такі низькі, як 6-8 років тому, коли іноземні мережі супермаркетів “завойовували” польський ринок, а тому встановлювали занижені ціни. По-третє, зростають світові ціни на аграрну продукцію (зокрема, внаслідок збільшення транспортних видатків у зв’язку з підвищенням цін на сиру нафту), що веде до подорожчання імпортової продукції. По-четверте, розширення обсягів реалізації продукції місцевого виробництва відповідає інтересам і виробників, і споживачів. Нарешті, цивілізовані міські базари стають своєрідним додатковим “магнітом” для туристів.

⁵ В рамках АМАР споживачі самостійно визначають обсяги щотижневих поставок (відповідно до визначених вимог) і авансують фінансово замовлену продукцію [6]. Фермери отримують можливість надійного збуту і не витрачають коштів на пакування та логістику. Діяльність АМАР відповідає принципам прямого продажу та короткого логістичного ланцюга (не більше одного посередника).

туп за нижчими цінами до якісної місцевої продукції (не обов'язково органічної, хоча саме це становить один з найважливіших довгострокових орієнтирів для виробників) та можливість впливати на виробників у широкому діапазоні: екологічність, смаки, технології. Фермери в рамках АМАР теж отримали низку додаткових можливостей: підтримка в боротьбі проти земельних спекулянтів та прихильників виведення з обігу сільськогосподарських угідь, реалізація продукції через альтернативні мережі збуту, протидія домінуванню великих торговельних компаній на ринку аграрної продукції і продовольства. Як зазначають іноземні фахівці, розвиток АМАР якнайкраще відповідає умовам післякризового розвитку, коли зниження доходів споживачів схиляє до пошуку найкращих товарів за співвідношенням “ціна/якість”, що стає вагомим конкурентним чинником.

3. Причини підвищеної стійкості кооперативних організацій промислових країн до кризових явищ 2008–2009 рр.

Головними видаються три чинники: 1) гнучкість основних видів діяльності в рамках диверсифікованої організаційно-виробничої структури, 2) підвищена стійкість кооперативних банків, 3) переважання вторинних кооперативів. У першому випадку виникає можливість маневрування активами та засобами робочої сили. Діяльність кооперативних банків, які зазвичай не переобтяжені надмірними проблемними активами, забезпечує належну фінансову підтримку за умови, коли зрослий ступінь ризику перешкоджає отриманню позик у комерційних банках⁶. Наявність так званих вторинних видів діяльності, як транспорт, логістика, окремі види виробничих послуг, дозволяє підтримувати на мінімальному рівні витрати кооперативної організації і забезпечувати належну ліквідність фінансових розрахунків.

Хоча кризові явища потужно зачепили промисловість (текстильна, взуттєва, машинобудівна, автомобільна галузі) та будівництво, Міжнародна організація виробничих кооперативів СІСОРА повідомляє про спад виробництва у більшості країн, але на кінець 2010 р. спостерігалось відновлення виробництва в іспанських, мальтійських та італійських кооперативах. Досвід французьких, іспанських та американських кооперативів показує, що за умов несприятливої економічної кон'юнктури виробничі кооперативи виявляють більшу гнучкість, оскільки віддають перевагу зниженню заробітної плати, ніж скороченню робочих місць. Для Німеччини такий вислід вважається наслідком прямої участі працюючих у виробничому кооперативі. Додатково це посилює стимули до інновацій. Такої переваги не позбавлені й інші країни. Наприклад, в Іспанії будівельні кооперативи почали перетворюватися у кооперативи з використання сонячної енергії. Загалом виникають аргументи на користь реорганізації виробничих процесів на користь підприємств з більш справедливим розподілом доходу.

Фінансова криза посилила тенденцію до створення виробничими кооперативами власних джерел фінансування на кооперативних принципах (Італія, Німеччина, Сло-

Певною альтернативою для АМАР слугують магазини роздрібної мережі фермерів (CFS), які перебувають під управлінням лише об'єднань виробників сільськогосподарської продукції. Така практика отримала поширення у Франції з початку 1970-х років.

⁶ Зазвичай фінансова криза супроводжується надмірним стисненням грошової маси (англ. credit crunch) внаслідок виникнення проблем з обслуговуванням банківських позик, зростанням збитків банківської системи та підвищення рівня системного ризику.

ваччина). В Іспанії полегшено доступ виробничих кооперативів до фінансування за допомогою державної кредитної установи ICO (Official Credit Institute).

Підвищена стійкість кооперативних банків має декілька пояснень. По-перше, немає безпосереднього підпорядкування інтересам акціонерів, що зменшує ризик банківських операцій, а прямий зв'язок між депозитами і позиками створює певні обмеження морального характеру [2]. Кооперативні банки відрізняються кращим моніторингом, який можна використати для зміцнення банківської системи загалом [4]. По-друге, кооперативні банки мають міцні позиції у сфері роздрібного кредитування, яке характеризується порівняно стабільним доходом. По-третє, обмежені можливості виходу на фінансові ринки мають власні переваги, адже немає підстав для надмірних запозичень та “перегріву” кредитного ринку. Нарешті, кооперативні банки мають підвищені резервні вимоги і зазвичай практикують схеми додаткового гарантування депозитів. Досвід Канади і США підтримує припущення, що за умови браку можливостей кредитування рештою банківської системи (англ. credit crunch) кооперативні банки не обмежують кредитування, пропонують нижчі ставки кредитування і відрізняються стабільністю. В США обсяги позик кредитних спілок зросли з 539 млрд доларів у 2007 р. до 575 млрд у 2008 р.

Голандський Rabobank у кризовому 2009 р. отримав 2,3 млрд євро чистого прибутку, а в 2010 р. цей показник зріс до 2,8 млрд євро (або на 21,7%). У 2009 р. розмір капіталу зріс на 14% до 2,3 млрд євро, а співвідношення резервів до активів збільшилося до 13,8% проти 12,7% у 2008 р. У 2010 р. резерви зросли до 41 млрд євро (або на 8%). У 2009 р. обсяги кредитування зросли на 61 млрд євро, а в 2010 р. досягли 436 млрд євро, що дозволило збільшити частку на ринку банківських позик Голландії до 44%.

Американська Credit Union National Association (CUNA) збільшила чистий прибуток у 2010 р. до 87 млн доларів проти 51 млн доларів у 2009 р., а капітал зріс до 1,4 млрд доларів (або на 15%). Загалом доступність кредитних ресурсів та інституційна стабільність дозволили збільшити кількість учасників кредитних союзів до 90 млн у 2008 р. проти 85 млн у 2004 р. Кількість учасників Raiffeisen Switzerland зросла у 2008 р. на 50 тис., що стало рекордом за всі 108 років існування. Подібна “втеча до якості” спостерігалася у 1998-1999 рр. у країнах Південно-Східної Азії, коли за умов аномальної фінансової нестабільності увагу привернули стабільніші кооперативні фінансові інституції. У 2008-2009 рр. кооперативні кредитні установи поліпшити практично всі показники: а) обсяги активів і депозитів; б) кількість пайовиків; в) банківську маржу; г) критерії стабільності (адекватність капіталу, кількість прострочених позик). Збільшенню депозитів кредитних установ сприяв відтік коштів з фондового ринку. В країнах Латинської Америки кооперативні банки почали активніше займатися переказами від працюючих за кордоном.

На відміну від країн ЦСЄ, де в аграрному секторі переважають щонайбільше виробничі кооперативи, країни Західної Європи характеризуються значно більшою часткою кооперативних організацій вторинного типу, коли координується маркетингова і логістична діяльність. Приміром, в Італії дотриманню найжорсткіших стандартів якості товарів, передусім овочевої продукції, допомагає співпраця з асоціацією фермерів Coldiretti.

Загалом у відповідь на кризові явища кооперативні організації багатьох країн започаткували комплексні заходи щодо підтримки власної диверсифікованої діяль-

ності. У Болгарії, Чехії, Аргентині та Франції активізовано заходи щодо обміну інформацією та консультаційними послугами в межах кооперативних структур. Подібне відбувається у Данії та Японії. В Італії три найбільших кооперативні федерації посилюють взаємодію за допомогою використання можливостей кооперативної структури Соорperfidi; водночас кожна з федерацій далі практикує власні фінансові інструменти. До створення нових фінансових інструментів вдалися у Канаді, США, Аргентині, Польщі та Словаччині.

4. Взаємодія з органами державного управління

У березні 2009 р. керівництво Міжнародного кооперативного альянсу (ІСА) відправило листа керівникам „великої двадцятки” (G-20) найбільш розвинених країн із закликом до надання політичної підтримки кооперативним організаціям, які виявили себе чинником економічної стабільності та збільшення зайнятості [5, с. 3.]. Кооперативні організації по-різному оцінюють можливості державної підтримки. В Іспанії кооперативи вимагають вирівнювання фіскальних умов, які на сьогодні створюють переваги для малих та середніх приватних підприємств, у Канаді та Аргентині – податкових пільг, в Італії – спрощення процесу створення кооперативних підприємств. Вже згаданий іспанський Mondragon у липні 2009 р. отримав від уряду країни Басків 18,3 млн доларів на сприяння розвитку власної “гнучкої виробничої мережі”. Виробничі кооперативи Румунії отримали вилучення з оподаткованого доходу всієї суми реінвестованих прибутків.

Заходи щодо державної підтримки міжнародної співпраці пропонують кооперативні організації Аргентини і Бразилії. У Південній Кореї кооперативні організації вимагають створення спеціальних фондів для підтримки економічної діяльності з соціальною спрямованістю. У багатьох країнах (США, Франція, Італія, Іспанія) висловлюються пропозиції щодо здешевлення фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності. Субсидовані довгострокові позики під фінансування інвестиційних проектів вдалося отримати кооперативам Аргентини. В окремих країнах лунають заклики до активнішої державної підтримки окремих секторів, що мають важливе значення для діяльності виробничих кооперативів: будівництва (Данія), розвитку інфраструктури та заохочення витрат на дослідницьку діяльність (Італія), надання пільг підприємствам, що приймають на роботу інвалідів (Румунія).

Загалом виробничі кооперативи європейських країн закликають до реалізації низки заходів, що повинні полегшити адаптацію до наслідків економічної кризи: полегшення доступу до коштів з європейських структурних фондів, а також активізація боротьби з тіньовою економікою та нечесною конкуренцією (Румунія), стимулювання програм створення робочих місць (Іспанія), спрощення підприємницького середовища (Чехія), підтримки кооперативної діяльності на загальнодержавному рівні (Естонія, Іспанія), стандартизація національного законодавства та прийняття більш гнучкого законодавства у частині державної допомоги для кооперативів, захист проти демпінгу (Італія), розширення участі кооперативів у реалізації програм фінансування зі структурних фондів ЄС для країн ЦСЄ (Болгарія).

5. Висновки

Світова фінансова криза 2008–2009 рр. ще раз довела, що кооперативні структури менш вразливі до кризових явищ і мають підвищений потенціал для післякризового відновлення. Мінімізації наслідків кризових явищ допомагають демократична структура управління, можливість гнучкого скорочення видатків на заробітну плату задля підвищення конкурентоспроможності, менша схильність до ризику, незалежність від зовнішнього фінансування, а також можливості для кращої координації різнопланової діяльності виробничих, споживчих та фінансових кооперативів. Підвищена стійкість кооперативних організацій промислових країн до кризових явищ 2008–2009 рр. може пояснюватися гнучкістю в межах диверсифікованої організаційно-виробничої структури, надійністю кооперативних банків і кредитних союзів та переважанням вторинних кооперативів. Фінансова криза зайвий раз підкреслила важливість кооперативних банків, кредитних союзів та інших фінансових установ, які виявили власні переваги в частині розважного надання кредитів та відсутності ризикових практик надання кредитів і фінансових послуг. Не дивно, що з початку кризових явищ спостерігається наплив клієнтів до кооперативних банків. У кризовому контексті 2008–2009 рр. посилення взаємодії з органами державного управління вбачається переважно у поліпшенні умов оподаткування, створенні спеціальних фондів для підтримки економічної діяльності зі соціальною спрямованістю, здешевленні фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Altman, M. Workers Cooperatives as an Alternative Competitive Organizational Form // *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*. — Vol. 9. — No. 2. — P. 213–235.
2. Birchall, J., and Ketilson L.H. Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis. ILO, 2009. — 41 p.
3. Cooperative enterprises in industry and services prove their strong resilience to the crisis Second Report — May 2010. — Brussels: CICOPA. — 6 p.
4. European co-operative banks in financial and economic turmoil // Contribution of the EACB to the Expert Group Meeting on “Co-operatives in a world in crisis” and the International Year of Co-operatives (New York, 28–30 April 2009). — N.Y.: United Nations, 2009. — 6 p.
5. G-20 should give serious consideration to co-operative model // *ICA Digest*. — 2009. — Issue 65.
6. Girou, S. Collective farm shops and AMAP (French CSA) in Southwest France. Commitment and delegation on the part of producers and consumers // *Les relations de proximité agriculteurs-consommateurs : Points de vente collectifs et AMAP en Midi-Pyrénées (Local Consumer-Producer Relationships, CFS and CSA in the Midi- Pyrénées)*. — Toulouse: UMR Dynamiques Rurales, 2008. — 16 p.
7. Global Financial Crisis // *ICA Digest*. — 2009. — Issue 64. — P. 4–5.
8. Kopel, M., and Marini, M. Optimal Compensation Structure in Consumer Cooperatives under Mixed Oligopoly // *Technical Report no. 6*. — Rome: Sapienza Università di Roma, 2012. — 20 p.
9. Mattei, J., Miglieta, F., and Labini, S. An Analysis of the Behaviour of Cooperative and Joint Stock Banks in Italy // *International Research Journal of Finance and Economics*. — 2011. — Issue 71. — P. 175–184.