

«РК» продолжает публикацию полной печатной версии бесед о кооперации в рамках федерального проекта Центра информации и коммуникации «Живая история» к 190-летию зарождения кооперации в России. На этот раз наш собеседник – доктор экономических наук, профессор РУК Абель Фридман.

АБЕЛЬ ФРИДМАН:

«Я В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ 72 ГОДА»



– Как бы вы определили, что такое кооперация?

– Есть очень много определений кооперации, которой много лет. В общем виде это объединение людей для каких-то работ с целью получения наилучшей выгоды для каждого. Если индивидуально это делать, «каждый сам для себя» – эффективность ниже. Если объединиться – она выше. Поэтому люди сами стремятся объединяться для того, чтобы что-то делать, что-то производить, оказывать услуги и так далее. То есть для того, чтобы это проходило более производительно, более выгодно, люди испокон веков объединялись и продолжают объединяться.

– А первое, с чем у вас ассоциируется кооперативное движение?

– Я в потребительской кооперации 72 года. Когда было 70 лет моему стажу, председатель Совета Центросоюза Дмитрий Зубов вручил мне орден «За заслуги перед Отечеством» II степени и сказал: «Первую степень мы вам вручим, когда ваш стаж будет 75 лет». Что я хочу сказать? Я стараюсь. Ещё осталось три года.

Я начал работать с самого низового звена. И работал в республиканском потребсоюзе. Это было в Республике Коми, причём район был отдалённый. Мы помогали жителям села и колхозникам сбывать излишки своей продукции, хотя излишков на продажу тогда было мало, потому что были государственные закупки. И помогали ещё, конечно, продуктами питания, взаимодействовали с промышленными предприятиями. Они становились пайщиками этого потребительского общества, и по более низким, льготным ценам мы доставляли им продукты даже в отдалённые пункты. А для того чтобы справляться, был и союз, который всех объединял. Я там трудился экономистом.

– Но это была работа с людьми?

– Для того чтобы сделать продажу сельхозпродукции со своего небольшого (больших по тем временам не

было) участка, надо точно работать не в одиночку. Потребительские общества (я больше буду говорить о потребительской кооперации, хотя есть много видов других коопераций) помогали таким одиночкам, если они становились пайщиками. Если требуются удобрения – привезут удобрения, обеспечат молодняком, помогут сбыть свою продукцию. Сегодня, в условиях рыночных отношений, слово «сбывать» не очень привычно. Сегодня правильнее – «продавать»!

– А когда кооператорам сложнее работать – в то время, когда жёстко давило государство, или сейчас?

– Мне здесь легко сопоставить – я начал работать в 1948 году. Но сейчас, конечно, интереснее. Скажу почему. Потому что мы только так назывались – «кооперация». В условиях СССР, в условиях плановой системы мы фактически были придатком государства, ничего сами решать не могли. На всё надо было получить разрешение. И с демократией, на чём стоит кооперация с самого своего зарождения, было как во всём Советском Союзе.

Фактически выборов-то не было. Чтобы пайщики, кооператоры сами выбрали председателя совета? Всё это шло по партийной линии – от председателей советов райпо до Центросоюза. Приходит заведующая отделом ЦК КПСС на общее собрание представителей и говорит: «Секретарь Центрального комитета Коммунистической партии утвердил председателем правления Федирко. Мы просим сейчас за него проголосовать». Так решались все вопросы. А если надо снять с работы руководителя райпо, то снимали не пайщики, а райком партии (даже не райисполком). Какая тут инициатива? Всё по решению партийных органов, по приказу: сделай то, сделай это. А если всё же как-то умудрились самостоятельно что-то заработать, получить больше прибыли, государство просто больше изымало.

Сейчас работать труднее, но, я бы сказал, и веселее. Многое зависит от твоей компетенции, от того, как ты сам заинтересован. Сам и решаешь, куда направлять прибыль, если её заработал, сколько строить, где что развивать. Сейчас интереснее работать. Вот в чём дело.

– Как, по-вашему, какие виды кооперации будут наиболее востребованы в ближайшие десятилетия?

– Если говорить о современном этапе, я бы не стал выделять, какая кооперация более значима. Каждый вид кооперации хорош в своём деле. Есть производственный кооператив. Он занимается производством товаров народного потребления. Есть сельскохозяйственный кооператив, он объединяет фермеров как производителей. Есть гаражный кооператив. Очень большую роль сыграли жилищные кооперативы. Сейчас этого меньше, потому что есть коммерческое жильё. И каждый может стать членом этой организации, то есть дольщиком.

И всё же приоритет, уж если выбирать, я отдал бы потребительской кооперации. Почему? Она занимается всеми видами кооперации. Она и производство, и закупки, и предприятия питания, и торговля. В условиях рыночных отношений комплекс играет важную роль.

ЖИВАЯ ИСТОРИЯ

И я бы сказал, что большими темпами будет развиваться потребительская кооперация. Вот моё личное мнение.

– Что, на ваш взгляд, нужно делать для развития кооперации сегодня?

– Потенциал у системы огромный. Основные направления следующие. Первое – это развитие городской кооперативной торговли. Фактически кооперативное движение в России началось не в деревнях, а в городе, в поселениях. Так получилось, что в 1935 году партия и государство решили, что не надо в городе иметь кооператоров, пусть они на селе будут. И вот с 1935 года кооперативная торговля в городах рухнула. Сейчас, в рыночных отношениях, мы имеем конкурентные преимущества, организуя городскую кооперативную торговлю сельскохозяйственными продуктами. Сами закупили мясо, сами сделали мясные продукты, колбасы и сами продаём без всяких посредников. Значит, нужна программа развития городской кооперативной торговли.

Второе. К сожалению, в условиях социально-экономических преобразований после ликвидации СССР не во всех регионах сохранилась потребкооперация системы Центросоюза. Для того чтобы сильнее стала система, надо, чтобы все области туда входили, чтобы в каждой области был потребсоюз. Надо сделать так, чтобы кооперативы на местах были заинтересованы, чтобы войти в состав Центросоюза. Не директивным порядком, а разработать целую систему мероприятий.

Третье: нужна молодёжь. Нужна пропаганда идей кооперации. В сельских школах надо проводить занятия о кооперативном движении. Это делается, но не очень широко. Я удивлён: возьмите, сколько колледжей и техникумов. А потом говорим, что они не идут в кооперацию. Так они не знают о ней.

Четвёртое: совершенствование законодательства. В 1988 году был принят Закон о кооперации. Это начало перехода на новую систему. Но сегодня этот закон устарел. Я считаю, что нужен единый закон о кооперации с учётом новых условий. С точки зрения связи кооперации с государством. Потребительская кооперация – это социально ориентированная система. Здесь должна быть взаимная поддержка.

НАРОД РЕШАЛ, КТО БУДЕТ ПРОДАВЦОМ

■ ЕЛЕНА САЛТЫКОВА,
соб. корр., Челябинская область

«РК» уже писала об издании дневников ветерана кооперации Павла Андрианова, дожившего до 100 лет, его внуками. Сегодня мы публикуем отрывки из этого замечательного документа истории и времени. Эпизоды из книги «Тетради моего деда» – рассказ от первого лица комсомольца Павла Андрианова, которому в 30-е годы был доверен сельский кооперативный участок с магазином в родной деревне.

ПАРТИЯ СКАЗАЛА

«Летом 1930 года я по настоянию отца вернулся домой из города, где работал на заводе. Меня вызвал к себе секретарь партийной ячейки и поручил возглавить комсомольскую организацию, а ещё мне было дано задание заниматься вербовкой пайщиков в потребительскую кооперацию. Как раз в это время в нашей деревне работал инструктор из окрпотребсоюза, он уже вёл пропагандистскую работу с населением. Инструктор снабдил меня незаполненными членскими книжками пайщика и марками достоинством от одного до трёх рублей. Всего марок мне было выдано на 270 рублей. Дело это было очень важное и нужное для общества: на собранные деньги планировали открыть в деревне магазин. Подключить к этой работе комсо-

мольцев мне не позволили: председатель сказал, что они заняты на колхозных работах.

Помогали мне в этом деле две учительницы и лаборантка с маслозавода. Наряду с этим мне ещё поручили помогать колхозному счетоводу М.Ф. Миняеву, пообещавшему научить меня счётной работе. Надо отметить, что в дальнейшем мне это очень пригодилось.

В ПАЙЩИКИ ПРИГЛАШАЛИ ЛИЧНО

Агитируя в пайщики, мне приходилось в каждый дом в деревне, где насчитывалось 350 дворов, заходить не по одному разу. Кроме того, нужно было поработать ещё на 13 хуторах, расположенных от нашей деревни в 3–10 километрах. Ходить приходилось пешком, лошади были заняты на колхозных работах. К концу лета работу по вербовке пайщиков мы завершили.

ПРОДАВЦОМ ИЗБРАЛИ ЗА ГРАМОТНОСТЬ

Оказалось, что на этом моя работа с кооперацией не закончилась. В августе 1930 года в селе на собранные средства открылся магазин. На общем собрании пайщиков, которых я же и вербовал, меня из-за того, что, дескать, я грамотный, избрали продавцом, несмотря на возражения отца, объяснявшего односельчанам, что я несовершеннолетний и по этой причине не могу быть материально ответственным лицом. Меня по требованию инструктора окрпотребсоюза позвали на собрание. Я в тот момент занимался с молодёжью и на собрание не пошёл. Тогда на собрании были выбраны поручившиеся за меня авторитетные люди. Это был

колхозный счетовод М.Ф. Миняев и ещё две женщины – М.Н. Юшина и Е.И. Полковникова.

На следующий день меня вызвали в сельсовет, где уже ждали председатель сельсовета, секретарь партийной ячейки и инструктор. Они объяснили мне обстановку и сказали, что это нужно для народа. Я пытался отговориться, ссылаясь на то, что я несовершеннолетний и ничего не понимаю в торговле и что просто боюсь братья за такое дело. Инструктор пообещал мне помочь во всём. Председатель и секретарь тоже обещали поддержать. И я вынужден был согласиться. Беседа наша закончилась, и мы в тот же день поехали в Троицк в окрпотребсоюз для оформления. Процесс этот занял не больше часа. Потом инструктор привёл меня на базу, где мы вместе подобрали необходимый товар – спички, мыло, соль, немного тканей. Товар привезли и выгрузили в магазин. На другой день вместе с инструктором мы разложили товар, написали цены на образцы и начали торговать. Товар стали продавать по норме и только пайщикам. Тут народ понял, что надо вступать в пайщики. Даже агитировать больше никого не пришлось.

ВЕЛОСИПЕД НЕ КАЖДОМУ ДАЮТ

Когда сдал три баланса, меня пригласили в райпотребсоюз и, зачитав решение правления, премировали первым поступившим в продажу велосипедом. Я понимал, что эта премия предназначалась для работы, но был очень рад такому поощрению. Теперь с отчётами в райпотребсоюз и по деревням я уже ездил на велосипеде».

ПОЛОСУ ПОДГОТОВИЛА
ТАТЬЯНА МЕДВЕДЕВА