

Что мы действительно знаем о рабочих кооперативах?

Вирджиния Перотин

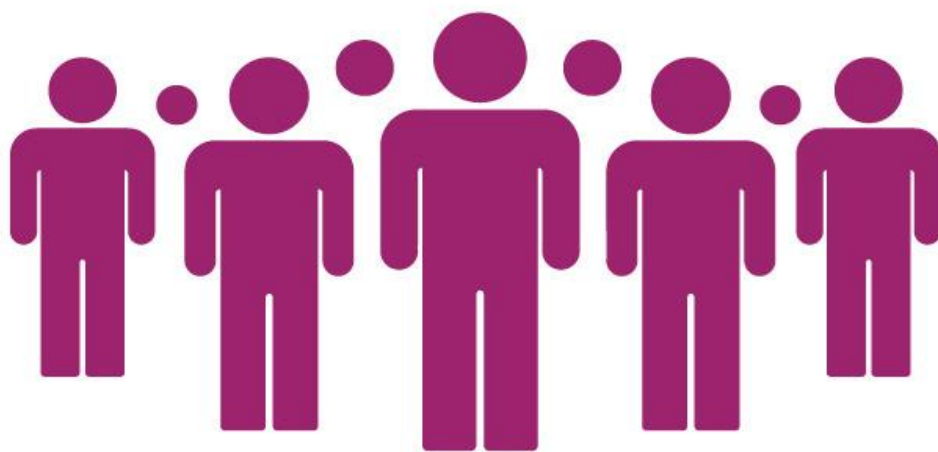
v.perotin@lubs.leeds.ac.uk

Бизнес-школа «Университета Лидс»,
Великобритания, 2015

What do we really know about worker co-operatives?

Virginie Pérotin

Leeds University Business School,
UK, 2015



Вирджиния Перотин – профессор экономики в бизнес-школе «Университета Лидс». Специализируется на исследовании того, как тип собственности и управления фирмы влияет на производительность. Исследует рабочие кооперативы, фирмы во владении сотрудников и распределение прибыли между работниками. Предыдущий академический опыт и её должности включают работу в «Международном бюро труда», «Лондонской школе экономики» и «Центре исследований в области образования и науки» (CERC) при канцелярии премьер-министра Франции в Париже. Профессор Перотин также выполняла функции консультанта «Европейской комиссии», «Всемирного банка» и «Организации экономического сотрудничества и развития» по вопросам распределения прибыли, совладения трудовой собственностью и схемам вовлечения сотрудников.

Аннотация

Рабочие кооперативы традиционно рассматриваются как небольшие, специализированные организации с недостаточной капитализацией, которые не могут представлять собой серьёзную альтернативу традиционным фирмам. Эту точку зрения давно разделяют многие экономисты, изучающие рабочие кооперативы на основе экономической теории и относительно ограниченных эмпирических наблюдений. В последнее время стали доступны международные данные о крупных выборках рабочих кооперативов и обычных фирм, а также более подробная информация о демографии этих различных типов бизнеса. Новое сопоставление кооперативов и обычных фирм позволяет сделать выводы, отличающиеся от сложившихся представлений. Новые данные показывают, что рабочие кооперативы на самом деле крупнее фирм в среднем, не обязательно недостаточно капитализированы, и участвуют в производстве большинства отраслей. Международные исследования также обнаруживают, что рабочие кооперативы инвестируют не меньше обычных фирм, с высокой вероятностью лучше выживают и сохраняют рабочие места, а также как минимум столь же продуктивны. Этой научной работой я стремлюсь доказать, что мы должны пересмотреть «общеизвестные факты» о рабочих кооперативах и подробно изучить весьма успешный опыт кооперативов в Италии и Испании.

Переводчики

Перевод выполнил Михаил Рыбаков: vk.com/fan_andreev

при содействии Максима Босого: bosoy.ru

специально для «Форума социальных организаторов»: soorganizator.ru

Примечание переводчиков

Англоязычный термин «**Worker cooperative**» близок российским понятиям «**Производственный кооператив**» и «**Артель**», которые идентичны в рамках ГК и ФЗ. Однако говорить о полном

соответствии этого иностранного термина нашей терминологии пока рано, нужно изучать западные реалии.

Worker coop – это кооператив рабочих, то есть предприятие, принадлежащее рабочим и управляемое ими. Чаще всего такое предприятие состоит из индивидуальных членов, то есть физических лиц, каждый из которых является работником и совладельцем предприятия. Например, принадлежащая сотрудникам кооперативная пекарня или фабрика.

В случае кооперации производителей, являющихся индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами, в англоязычной среде используется, насколько можно судить, термин **«Producer cooperative»**. Producer coop — это кооперация частных или производственных фирм, в том числе таких, которые имеют наёмных работников. Чаще всего producer coop объединяет небольших производителей из одной отрасли, например, кооператив фермерских хозяйств.

Таким образом, когда термины «worker coop» и «producer coop» переводят одинаково как «производственный кооператив» – это не вполне верно.

«Worker coop» лучше переводить как **«кооператив рабочих»**, **«рабочий кооператив»**, «трудовой кооператив», «кооператив труженников» или, если угодно, **«артель»**.

«Producer coop» лучше переводить как «кооператив производителей», «кооператив производственных фирм», а не как «производственный кооператив», чтобы не путать с нашими «производственными кооперативами (артелями)», близкими по смыслу «worker coop».

Если Вы нашли неточность, пожалуйста: admin@soorganizator.ru

Основные положения

Идея о том, что работники могут управлять фирмой, может кому-то показаться нереалистичной. В этом исследовании рассматриваются международные данные о бизнесе во владении и управлении работниками (Европа, США и Латинская Америка), проводится сравнение рабочих кооперативов и обычных фирм. Также проводится разбор международных статистических исследований, касающихся таких показателей фирм как: продуктивность, выживаемость, инвестирование и способность к адаптации.

Рабочие кооперативы представляют собой серьёзную бизнес-альтернативу обычным фирмам, а также дают значительные преимущества своим работникам и экономике. В Европе тысячи фирм, управляемых работниками, создали несколько сотен тысяч рабочих мест в широком ряде отраслей, от традиционного производства до производства творческого и высокотехнологичного.

Так как рабочими кооперативами владеют и управляют работники, в кооперативах работники гораздо больше участвуют в принятии решений по ежедневным и стратегическим вопросам.

В крупнейшем исследовании, сравнивающем продуктивность рабочих кооперативов и обычных предприятий, обнаруживается, что в ряде отраслей обычные фирмы производили бы больше при том же количестве работников и капитала, если бы действовали как фирмы, принадлежащие работникам.

Когда меняются условия рынка, рабочие кооперативы пересматривают зарплаты в первую очередь, сохраняя рабочие места. Когда дела плохи, кооперативы снижают зарплаты перед тем, как сокращать рабочие места. Когда бизнес налаживается, кооперативы готовы отреагировать и компенсировать потерянные заработки, так как работники получают долю прибыли фирмы.

Основные выводы анализа и обзора:

- Рабочие кооперативы более крупные чем обычные фирмы и не обязательно менее капиталоемкие.
- Рабочие кооперативы выживают по крайней мере так же хорошо, как другие фирмы, создают более стабильные рабочие места.
- Рабочие кооперативы более продуктивны по сравнению с обычными фирмами, коллектив кооператива работает «лучше и умнее», производство организовано более эффективно.
- Рабочие кооперативы удерживают в компании большую долю прибыли в сравнении с другими бизнес-моделями.
- Разница в уровнях зарплат управленцев и других работников гораздо меньше в кооперативах.

Введение

Идея о том, что сотрудники могут управлять фирмами, кажется многим нереалистичной. Даже если они признают, что предприятия, которыми владеют и управляют их сотрудники, существуют, большинство людей по-прежнему считают успех таких предприятий маловероятным.

Рабочие кооперативы традиционно рассматриваются как небольшие специализированные организации с недостаточной капитализацией. Считается, что они процветают в необычных условиях и не могут представлять собой серьёзную альтернативу традиционным фирмам. Эту точку зрения давно разделяют многие экономисты, изучающие кооперативы на основе экономической теории и относительно ограниченных эмпирических наблюдений.

В последние два десятилетия становятся всё более доступными данные о крупных, репрезентативных примерах, или о целых популяциях рабочих кооперативов и обычных фирм. В результате этого всё больше международных экономических исследований проводят сравнительный анализ этих двух типов фирм, с обширным обзором их характеристик и поведения.

В данной работе для проверки общепринятых представлений о рабочих кооперативах используется информация, представленная в этих международных исследованиях, а также другие агрегированные данные. Также проводится обзор выводов международных исследований в области заработной платы и занятости, производительности, инвестиций и выживания компаний среди традиционных предприятий и кооперативов. Выдвигаются аргументы о том, что эти различные типы представленных сведений в совокупности наводят на мысль о необходимости срочного пересмотра распространённых представлений о рабочих кооперативах.

Для задач данной статьи рабочий кооператив определяется как фирма, которая имеет следующие характеристики¹: весь или большая часть капитала принадлежит сотрудникам (участникам) индивидуально и/или коллективно (условия владения капиталом различаются); участниками могут стать все категории сотрудников²; большинство сотрудников являются членами; в соответствии с международными кооперативными принципами каждый участник имеет один голос, независимо от суммы капитала, вложенного участником в бизнес; участники голосуют по стратегическим вопросам на ежегодных общих собраниях и избирают главного исполнительного директора.

Помимо такого базового участия в управлении предприятием, уровень демократии в повседневной деятельности фирмы варьируется от одного кооператива к другому. Например, очень крупные кооперативы, как правило, имеют менее прямую и более представительную демократию (как и большие страны). Кооперативы, рассматриваемые в этой статье, обычно работают с целью получения прибыли, хотя цели получения прибыли могут в различной степени смягчаться другими аспектами интересов участников кооператива, включая, например, занятость, социальные или этические соображения и цели и т.д.

В большинстве стран рабочие кооперативы составляют очень небольшую долю всех фирм. Однако их больше, чем обычно считается. По меньшей мере 25000 кооперативов можно найти в Италии, около 17000 в Испании (около 210 тысяч сотрудников), 2600 во Франции (510 тысяч сотрудников) и около 500-600 в Великобритании³.

В следующем разделе представлена описательная статистика о размере рабочих кооперативов и их отраслевом распределении по сравнению с другими предприятиями. Далее в последующем разделе проводится обзор международных данных со сравнением показателей кооперативов и обычных фирм, сравниваются данные о создании и выживании фирм, о капиталоемкости и инвестициях. А в предпоследней части работы сравниваются показатели кооперативов и обычных фирм, касающиеся производительности, занятости и корректировок заработной платы.

¹ В этой статье я использую как синонимы термины «рабочий кооператив», «фирма в управлении сотрудников» и «фирма, принадлежащая сотрудникам», если в тексте не указано иное.

² Согласно этому определению, фирма, оказывающая юридические услуги, не является рабочим кооперативом, даже если все юристы являются партнёрами, в том случае, когда другие категории персонала не могут быть участвующими в принятии решений совладельцами (такие категории как секретари, уборщицы и т.д.). Это важное отличие от точки зрения, предложенной Hansmann (1990).

³ Оценка количества кооперативов в Италии стала известна автору от Alberto Zevi в 2012 году. Оценка по Испании включает *cooperativas de trabajo asociado* (16,664 в 2012 году согласно данным, которые предоставила Конфедерация рабочих кооперативов Испании (COCETA)), но не включает предприятия *sociedades laborales*, в которых работникам принадлежит не менее 51.01% капитала и при этом право голоса пропорционально доле в капитале. В 2013 году существовало *sociedades laborales*, (Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2014). Оценка по Франции взята на 2013 год и включает 2,040 *sociétés coopératives et participatives* или SCOPs и 212 *sociétés coopératives d'intérêt collectif*, or SCICs (CG Scop 2014). Оценка по Великобритании включает фирмы, называющиеся рабочими кооперативами, а также другие фирмы в собственности работников, которые подходят под данное в этой работе определение кооперативов.

Новые наглядные данные о свойствах рабочих кооперативов

Рабочие кооперативы меньше других фирм?

Возможно, наиболее распространённое мнение о рабочих кооперативах состоит в том, что они должны быть небольшими. Часто считается, что рабочие кооперативы должны иметь трудности с финансированием, а небольшой размер иногда рассматривается как обязательное условие для функционирования демократии на рабочем месте. Стандартная экономическая теория также предсказывает, что фирмы, управляемые работниками, стремятся к максимальной прибыли в расчёте на участника кооператива и будут меньше обычных фирм в краткосрочной перспективе (но не в долгосрочной). С этой точки зрения у фирм, управляемых персоналом, нет таких же стимулов к неограниченному росту, как у традиционных фирм, поскольку максимальная прибыль на одного участника может не зависеть от масштаба (Vanek 1970, Schweickart 1996).

Люди также часто отмечают, что очень большие рабочие кооперативы крайне редки. В испанской ассоциации рабочих кооперативов Mondragon Corporation работает около 80000 человек в совокупности по всему миру⁴, а в компании John Lewis Partnership в Великобритании (которая работает несколько иначе) насчитывается более 93000 партнёров-работников, но эти два случая могут быть исключением⁵.

Не все знают, что большинство обычных фирм, на самом деле, очень маленькие. Среди фирм с хотя бы одним работником около 90% имеют не более 20 сотрудников: 93,7% в Великобритании, 89,6% в США, 90,4% во Франции; в Испании около 90% фирм имеют меньше 10 сотрудников⁶. Крупных фирм очень мало. Только 0,3% компаний в Великобритании и США имеют 500 сотрудников или более, 0,2% во Франции и 0,1% в Испании.

В имеющихся данных о рабочих кооперативах мы видим, что кооперативы, на самом деле, крупнее других фирм. В работе Pencavel et al (2006) используются данные о 2000 рабочих кооперативах и 150.000 других фирм в Италии, наблюдаемые в течение 13 лет. Было обнаружено, что и среднее и медианное значение количества работников больше в кооперативах, чем в других фирмах (к примеру, в 1994 году, последнем году из их выборки, среднее количество работников составляло 284 в кооперативах и 228 в других фирмах, а медианные значения составляли 153 и 72, соответственно).

Более крупный размер кооперативов похожим образом демонстрируют данные, представленные в работе Craig and Pencavel (1992) о фанерной индустрии тихоокеанского Северо-Запада США. За годы их выборки

⁴ Только 40,3 % сотрудников группы Mondragon являются членами, хотя процент значительно выше в месте зарождения группы в испанской Стране Басков (быстрый рост Mondragon за последние два десятилетия привёл к созданию нынешней структуры, включающей 110 кооперативов и 289 некооперативных дочерних компаний; группа Mondragon занялась превращением некооперативных компаний в кооперативные (см. Mondragon Corporation, 2015).

⁵ John Lewis Partnership имеет более 93000 постоянных сотрудников или "партнёров", но имеет уникальную конституцию, организующую разделение власти между старшим руководством и другими сотрудниками (см. John Lewis Partnership, 2015).

⁶ Если не сказано иное, совокупные показатели в этой части работы берутся из подсчётов автора по данным, взятым из следующих источников: в Великобритании данные ONS (2015) по 2014 году и по крупным фирмам в 2012 году данные BIS (2012); в США данные US Census Bureau (2015) по 2012 году; во Франции данные Insee (2015) по 2013 году, кроме данных по фирмам, имеющим менее 20 работников, что касается 2007 года; в Испании данные INE (2015) по 2014 году.

все фирмы этой индустрии и региона в среднем имели 233 сотрудника, но среди кооперативов среднее значение составило 257. В Испании среднее значение количества сотрудников составляет 9.2 по всем фирмам, а по рабочим кооперативам среднее значение составляет 12.6 сотрудников⁷.

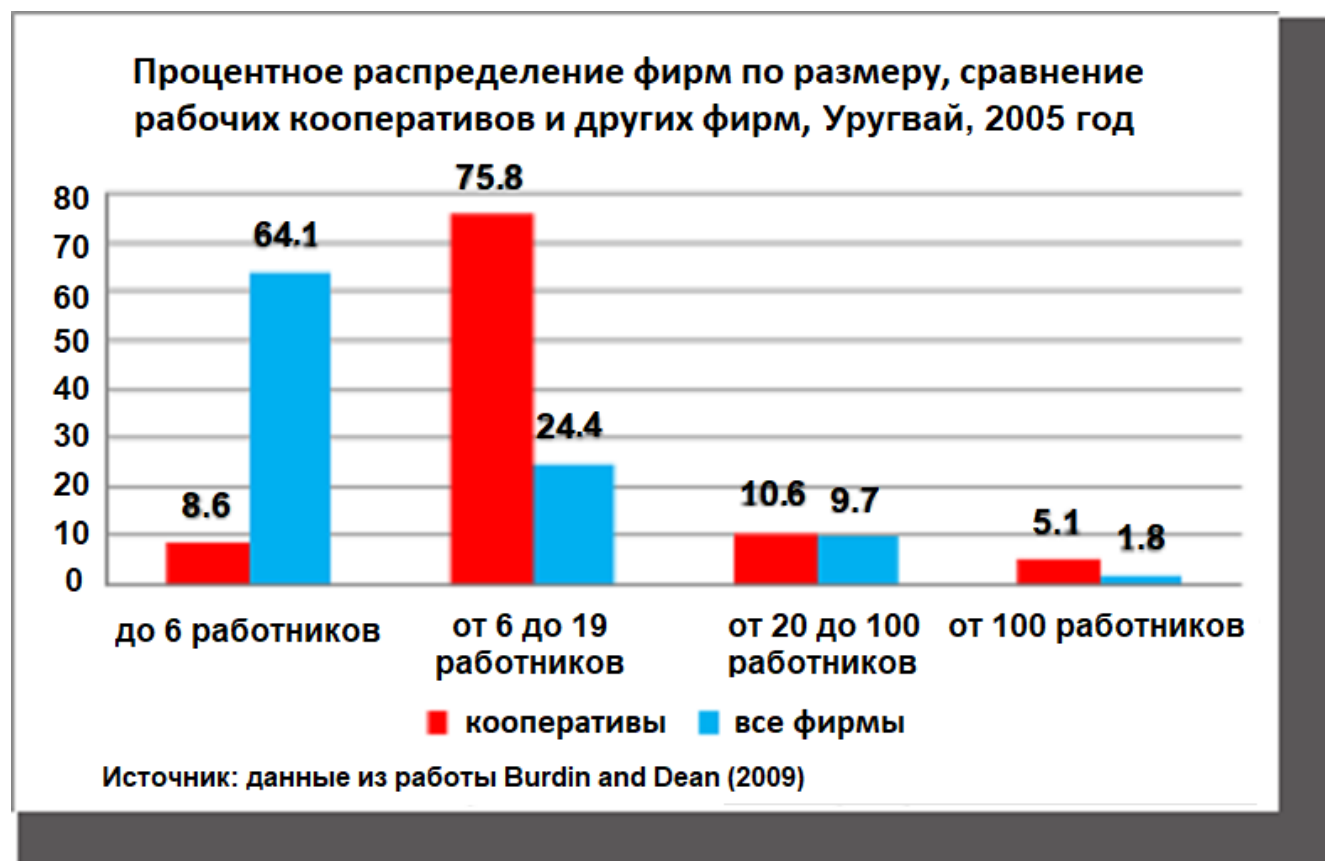
По Франции и Уругваю мы можем сравнить распределение размеров рабочих кооперативов и фирм в целом. Данные по всем фирмам в Уругвае предоставлены в работе Burdín and Dean (2009), наряду с данными от французской статистической службы Insee по фирмам с хотя бы одним работником, а также данными от французской федерации кооперативов CG Scop. Эта информация представлена в Диаграмме 1 (France in 2007) и Диаграмме 2 (Uruguay in 2005). Ясно, что в обоих случаях микрофирм меньше среди рабочих кооперативов, чем среди других фирм. Кооперативы чаще обнаруживаются в группах фирм больших размеров.

Диаграмма 1



⁷ Средние значения относятся к фирмам, зарегистрированным в системе Seguridad Social (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014). Лишь около половины рабочих кооперативов принадлежат к этой системе, а остальные действуют в рамках другого режима (autónomos). Однако показатель общей занятости в рабочих кооперативах, приведённый СОСЕТА (n.d.), похоже, использует средний размер рабочих кооперативов Seguridad Social.

Диаграмма 2



Более подробная диаграмма распределения французских фирм, имеющаяся на 2006 год, показывает, что разница между кооперативами и всеми фирмами в целом сохраняется, если мы выберем более высокую пороговую величину для размера фирмы. Во французских фирмах, где работает не менее одного сотрудника, в 0,04% из них в том же году работало 2000 или более человек. Доля столь крупных фирм среди французских рабочих кооперативов составляла 0,05% (см. Диаграмму 3). Учитывая небольшое количество рабочих кооперативов вообще, такой процент представляет очень небольшое число фирм, в связи с чем мы очень редко можем увидеть крупный рабочий кооператив.

По этой же причине от года к году процент больших кооперативов может отличаться больше, чем процент больших фирм в целом; и, если мы посмотрим данные по другим годам, возможно, что процент крупных фирм чуть больше среди обычных фирм, чем среди кооперативов. В то же время ясно, что рабочие кооперативы в среднем задействуют больше сотрудников, чем обычные фирмы, в первую очередь в силу того, что среди кооперативов меньше доля микро-фирм.

Самая недавняя информация по Франции за 2013 год, показанная в Таблице 1, говорит о том, что найденная закономерность остаётся той же, с существенно большей долей кооперативов, чем обычных фирм, среди статистических групп фирм больших размеров. Процент рабочих кооперативов с 250 сотрудников или больше, более чем в 2 раза превышает процент других фирм с 250 сотрудниками или больше.

Диаграмма 3

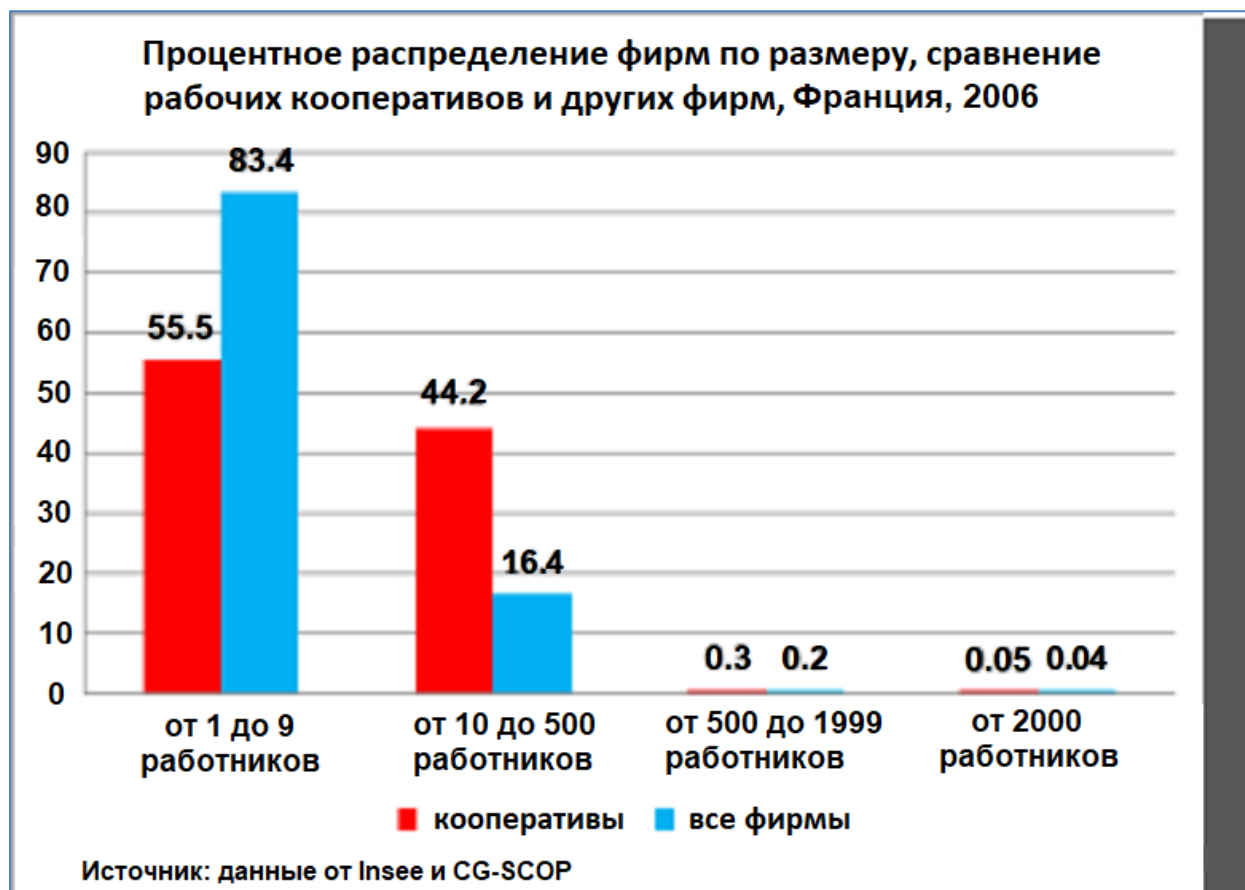


Таблица 1. Сопоставление размеров рабочих кооперативов (SCOPs) и других фирм с сотрудниками, Франция, 2013 год, (%):

	1-9 сотрудников	10-49 сотрудников	50-249 сотрудников	250 сотрудников или больше
SCOPs	64.1	27.6	7.2	1.1
Все фирмы с сотрудниками	82.9	14.2	2.4	0.5

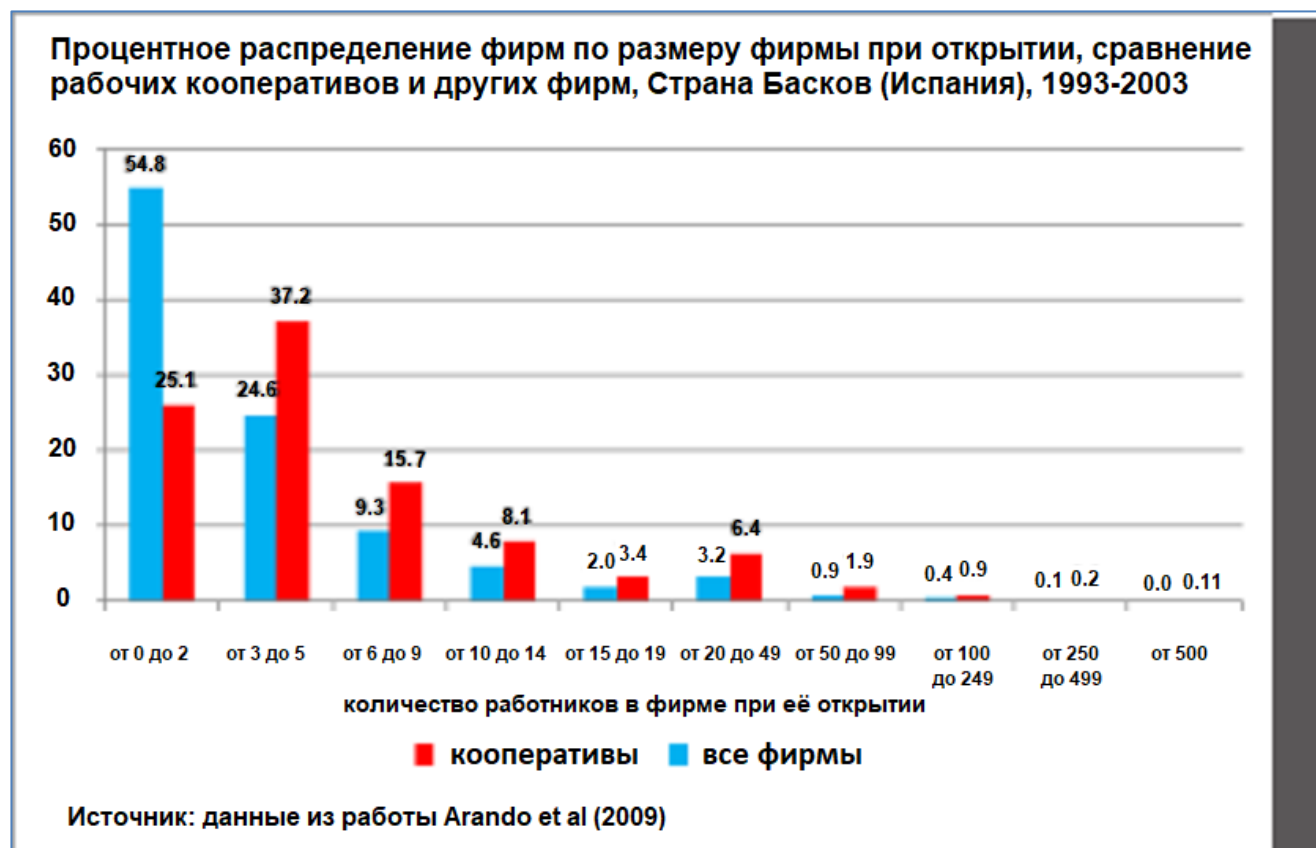
Источник: вычисления автора статьи, исходя из данных от Insee and CG Sco

Рабочие кооперативы могут быть крупнее, потому что они создаются более крупными, или потому что они растут быстрее и/или выживают дольше, чем обычные фирмы. В работе Arando et al (2009) приводятся данные из Страны Басков (Испания), дающие основания полагать, что кооперативы создаются более крупными чем другие фирмы (см. Диаграмму 4). Во всей Испании рабочие кооперативы создавались в среднем с 4 участниками в 2013 году, что, скорее всего, существенно выше количества сотрудников при создании новых фирм в среднем (56.7 процентов всех фирм с работниками имели одного или двух сотрудников в Испании в том же году⁸ и многие фирмы создаются только с одним сотрудником).

⁸ Цифры рассчитаны на основе данных, представленных INE (2015) и Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014). Данные, полученные из того же источника, свидетельствуют о том, что среднее число участников *sociedades laborales* при их создании аналогично тому же числу у рабочих

Причина разницы в размерах фирмы при её создании вряд ли заключается в том, что кооперативы чаще создаются работниками, берущими предприятие под свой контроль. Такое происхождение компании кажется менее распространённым среди рабочих кооперативов. Во многих странах закон определяет или определял до недавнего времени минимальное количество участников для создания рабочего кооператива. Этим, а также тем фактом, что кооператив является коллективным предприятием, можно объяснить разницу в первоначальном размере с обычными фирмами.

Диаграмма 4



Находятся ли рабочие кооперативы в иных отраслях чем другие фирмы?

Ещё одна широко распространённая идея заключается в том, что кооперативы работников подходят только для отдельных отраслей (например, для отраслей с низкой капиталоемкостью или низкими требованиями к капиталу). Часто считается, что фирмы в управлении работников не будут процветать в других отраслях, поскольку работники кооперативов могут иметь ограниченный доступ к капиталу. Возможно также, что рабочее управление лучше подходит для тех отраслей, в которых навыки работников наиболее важны для деятельности фирмы (при этом многие люди считают, что кооперативов мало в высокотехнологичных отраслях, где квалификация зачастую незаменима).

На практике трудовые кооперативы можно найти в большинстве отраслей. На Диаграмме 5 показано распределение рабочих кооперативов и обычных фирм в нескольких отраслях на основе данных,

кооперативов. Вместе с тем средний размер *sociedades laborales* (шесть человек) меньше, чем у рабочих кооперативов, возможно, из-за того, что кооперативы являются в среднем более старыми - *sociedades laborales* является одной из недавних форм предпринимательской деятельности, которая начала развиваться лишь в конце 1990-х годов.

представленных Burdín and Dean (2009) по Уругваю в 2005 году. Кооперативов больше в транспортной отрасли и отрасли услуг, меньше в обрабатывающей промышленности. Отраслевое распределение этих двух групп фирм во Франции также неодинаково (Диаграмма 6). Однако там рабочие кооперативы чаще встречаются в обрабатывающей промышленности и реже в сфере услуг. Таким образом, среди разных стран есть отличия в отраслевом распределении кооперативов.

Диаграмма 5

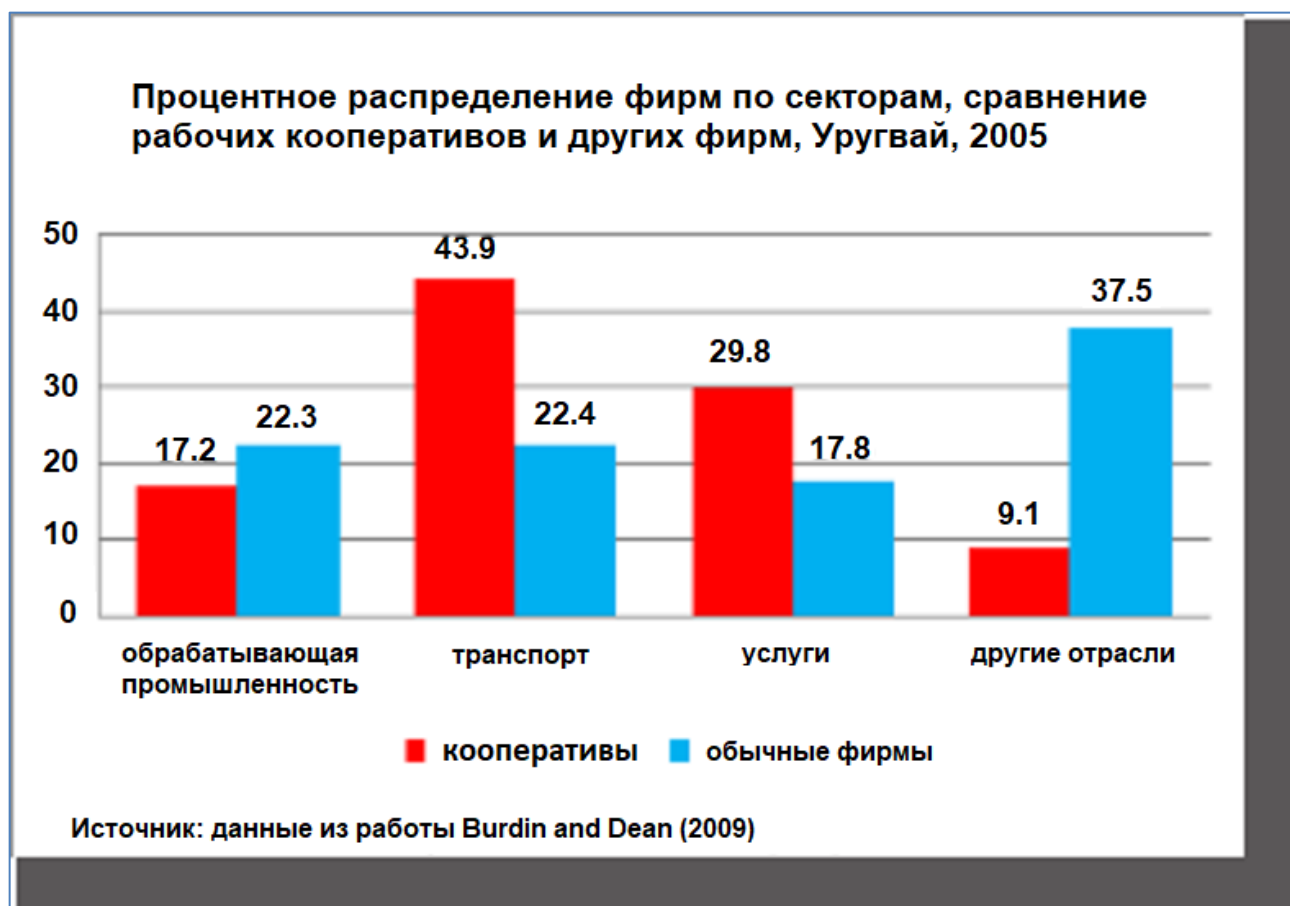
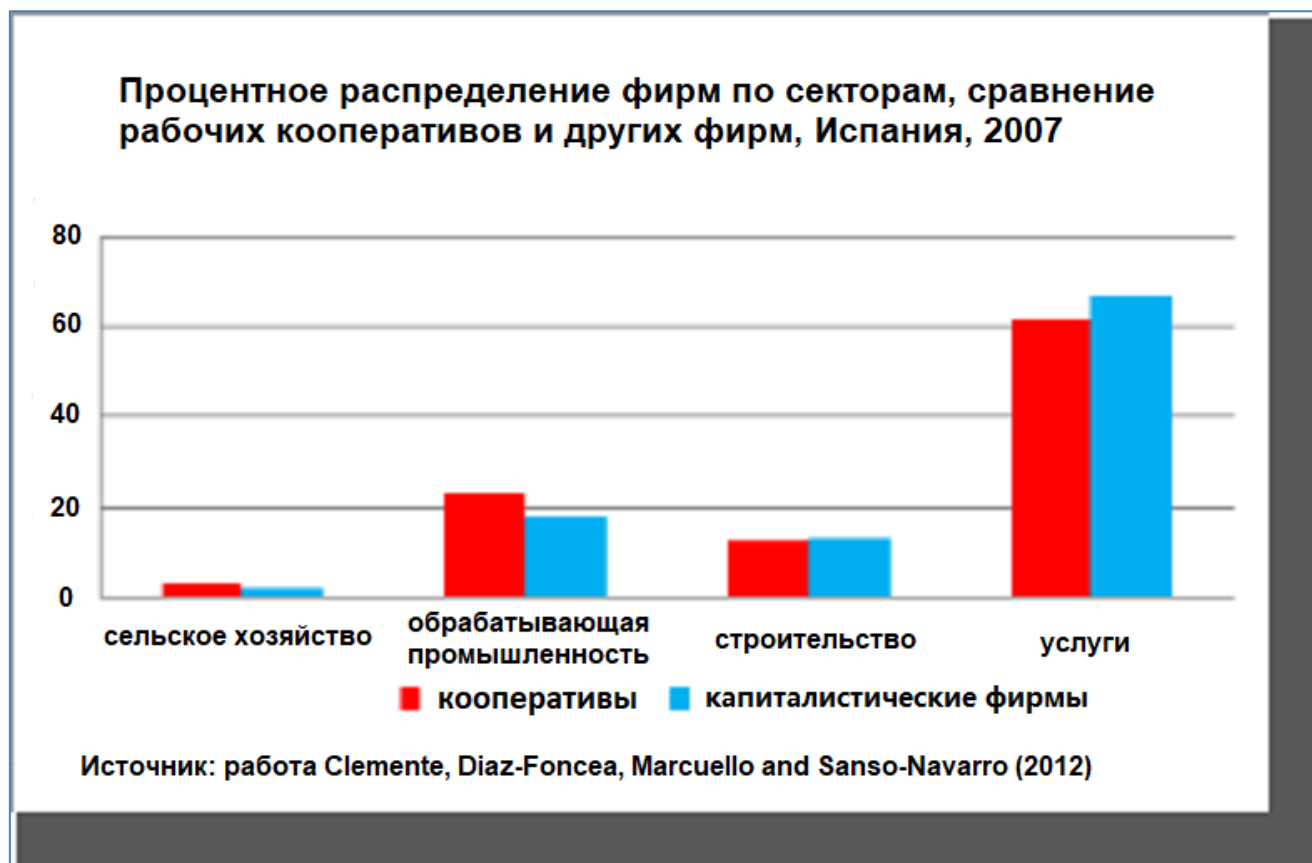


Диаграмма 6



Диаграмма 7 показывает распределение кооперативов и обычных фирм по секторам в Испании в 2007 году, на основе данных, представленных в работе Clemente et al (2012). Этот график нельзя напрямую сравнивать с Диаграммами 5 и 6 по Уругваю и Франции, так как на нём отображены доли работников вместо доли фирм на предыдущих диаграммах, а средний масштаб отличается между отраслями (*прим. переводчика: видимо, имеется в виду масштаб занятости по отраслям, то есть среднее количество работников в фирмах разных отраслей*). Тем не менее по графику можно предположить, что кооперативы и обычные фирмы в Испании, Франции и Уругвае имеют похожее отраслевое распределение.

Диаграмма 7

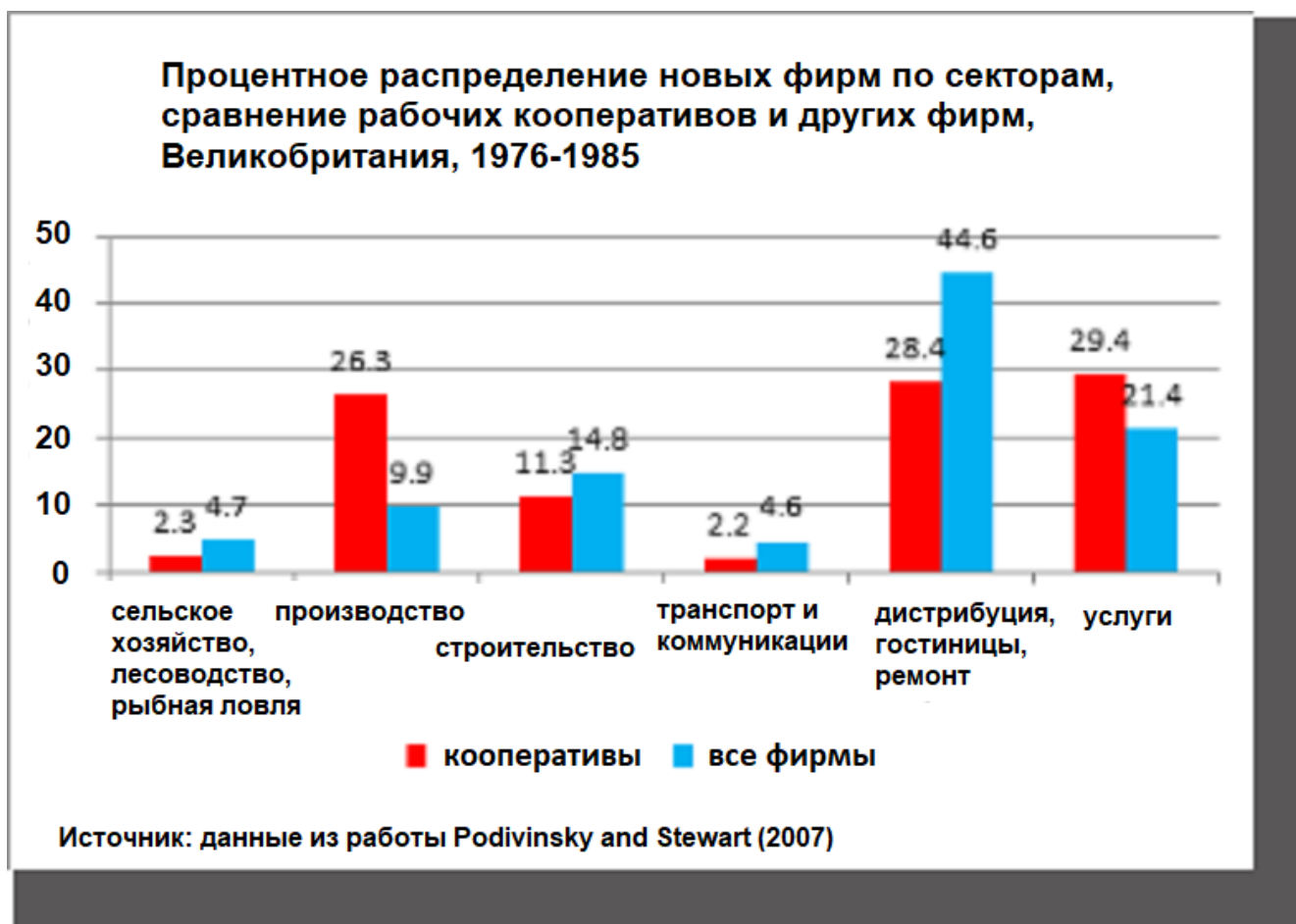


Отраслевое распределение фирм в конкретный момент времени является результатом отраслевого распределения создаваемых новых фирм и выживаемости фирм разных типов в разных отраслях. В работе Arando et al (2009) есть данные об отраслевом распределении создаваемых новых фирм в Стране Басков в Испании, которые показывают большую долю кооперативов в обрабатывающей промышленности и в отрасли услуг, но небольшую или нулевую разницу в строительстве и финансовых услугах (см. Диаграмму 8).

Данные, представленные в исследовании Podivinsky and Stewart (2007) для Великобритании в период с 1976 по 1985 год, показывают ещё один отличающийся вариант распределения, с большей долей кооперативов, создаваемых в обрабатывающей промышленности, но меньшей долей в строительстве (см. Диаграмму 9).

Диаграмма 8





Если бы рабочие кооперативы подходили только для небольшой группы специальных видов производства, мы бы обнаружили ясную и одинаковую для разных стран закономерность касательно того, какова доля кооперативов и обычных фирм в различных отраслях. Отсутствие такой закономерности позволяет предполагать, что отличия между двумя группами более сложные. Один из способов исследовать роль различных факторов в создании этих закономерностей – изучить влияние отраслевых характеристик на создание и выживание рабочих кооперативов и других фирм.

Международные данные о демографии фирм и инвестировании

Создание фирм и их выживаемость

В работе Podivinsky and Stewart (2009) рассматриваются факторы, объясняющие пропорцию создания новых фирм, управляемых работниками, в каждой индустрии, на основе данных о производстве в ранних 1980-х. Они обнаруживают, как и предсказано теорией, что доля кооперативов среди создаваемых новых фирм ниже в отраслях, требующих высокой капиталоемкости и имеющих высокий риск (измеряемый вариативностью прибыли в отрасли).

Изучая влияние особенностей отдельных фирм на выживание кооперативов в Уругвае, Burdín (2014) указывает на больший успех кооперативов в секторе услуг по сравнению с отраслями обрабатывающей промышленности и транспорта, объясняя это тем, что в этих секторах отличаются требования к капиталу. Однако он не считает, что кооперативы добиваются меньших успехов в отмеченных секторах. В обрабатывающей промышленности и транспорте риски закрытия фирмы одинаковы для кооперативов и обычных фирм. Рабочие кооперативы выживают дольше, чем другие фирмы в целом, когда учитываются отрасль и начальная заработная плата, размер и год создания; это объясняется гораздо меньшим риском закрытия в секторе услуг (Burdín 2014).

Вывод в работе Burdín (2014) согласуется с менее строгими доказательствами по другим странам, указывающими на то, что фирмы, управляемые работниками, выживают по крайней мере так же хорошо, как другие фирмы (см. обзор Dow 2003). Нередко рабочие кооперативы успешно выживают более ста лет. Совокупные данные, имеющиеся по Франции (таблица 2), свидетельствуют о том, что в долгосрочной перспективе коэффициенты банкротства обеих групп фирм будут одинаковыми, при этом кооперативы создаются чаще, чем обычные фирмы (*прим. переводчика: чаще относительно числа существующих фирм такого типа, см. прим. после таблицы 2*).

Таблица 2. Статистика создания и закрытия фирм во Франции

1979-1998	Создание, %*	Закрытие, %**
Рабочие кооперативы	0.16	0.11
Все фирмы с работниками	0.12	0.11
1993-2009		
SCOPs	0.1	n/a
All French firms	0.1	n/a

Источник: выведено из данных CG Scop and Insee

* Процент отображает соотношение количества созданных в течение года фирм к количеству существующих фирм в начале года

** Процент отображает соотношение количества закрывшихся в течение года фирм к количеству существующих фирм в начале года

Некоторые различия в распределении рабочей силы по отраслям также могут быть обусловлены историческими факторами. Эти факторы привели к созданию в некоторых отраслях целых кластеров кооперативов.

Podivinsky and Stewart (2009) отмечают, что в начале 1980-х годов кооперативы создавались более концентрированно в отдельных отраслях, чем фирмы в целом в Великобритании. Более высокая доля создаваемых кооперативов наблюдается в обувной и швейной промышленности, а также в бумажной, полиграфической и издательской промышленности – две отрасли, на которые указывается в работе Estrin et al (1987 год), как на традиционные отрасли для британских рабочих кооперативов. Рабочие кооперативы во Франции также традиционно сконцентрированы в типографии и издательском бизнесе в соответствии с исторической традицией анархистских кооперативов, а также в строительном секторе, в связи с тем, что рабочие кооперативы во Франции получили преференциальный режим на государственные контракты.

В работе Arando et al (2012) используются данные по Стране Басков (Испания), где видно, что больше рабочих кооперативов создаётся в отраслях, в которых уже существует больше кооперативов. Pérotin (2006)

обнаруживает похожую закономерность во Франции: большее количество рабочих кооперативов в отрасли приводит к тому, что новые рабочие кооперативы создаются чаще. В большинстве стран информация о трудовых кооперативах ограничена, что создаёт барьеры для выхода на рынок, поскольку предприниматели зачастую не имеют чёткого представления о том, что такое кооператив или как его создавать. Существующие рабочие кооперативы служат примером и показывают потенциальным предпринимателям, что фирмы, управляемые работниками, могут быть жизнеспособными предприятиями.

Неоднородность географического распределения кооперативов также объясняется хорошей осведомлённостью о кооперативах там, где их больше. Местные банки с большей вероятностью будут знакомы с кооперативами там, где их больше, а сами кооперативы в таком случае могут создавать организации поддержки кооперативов. В США, Израиле и Испании новые рабочие кооперативы чаще создаются в тех районах, где существует больше фирм такого типа (Conte and Jones 1991, Russell and Hanneman 1992, Russell 1995, Arando et al 2009, Arando et al 2012, Díaz-Foncea and Marcuello 2015).

Ясно, что интенсивность создания рабочих кооперативов более контр-циклична, чем у обычных фирм, что видно на примере США, Израиля, Франции и Испании (Conte and Jones 1991, Russell and Hanneman 1992, Russell 1995, Pérotin 2006, Arando et al 2009, Díaz-Foncea and Marcuello 2015)⁹. Согласно исследованиям (Pérotin 2006, Arando et al 2009, Díaz-Foncea and Marcuello 2015), повышенная безработица может создавать большой объём потенциальных предпринимателей, занявшихся бизнесом по необходимости. Также выплаты при увольнении и иногда пособия по безработице могут использоваться с определёнными налоговыми льготами для создания новых фирм в некоторых странах, например во Франции и Испании в различные периоды времени в течение последних нескольких десятилетий.

При этом не представляется, что новые кооперативы являются в основном результатом спасения рабочими разоряющихся предприятий, как это предполагалось (Ben-Ner 1988). Несмотря на то, что во время рецессий часто широко пропагандируется реорганизация обычных фирм в кооперативы, как способ спасения разоряющихся предприятий, такой способ создания кооператива представляется относительно редким. По крайней мере во Франции, по которой имеются данные, создание новых фирм, происходящее при реорганизации разоряющихся фирм, в меньшей степени характерно для создания рабочих кооперативов, чем других фирм.

Таблица 3 показывает, что в период с 1993 по 2001 год подавляющее большинство новых рабочих кооперативов были созданы с нуля. Доля кооперативов, образовавшихся в результате реорганизации фирм, фирм-банкротов или нормально работающих, составляла меньше половины фирм, образовавшихся путём реорганизации. Insee в настоящее время использует другой показатель по созданию фирм через реорганизацию, согласно которому значительно меньший процент новых фирм создаётся путём реорганизации. В 2014 году, несмотря на рецессию, вызванную финансовым кризисом 2008 года, только 12 процентов из всех новых кооперативов были созданы в результате реорганизации разоряющихся обычных фирм.

⁹ В работе Udo Staber (1989) не обнаруживается доказательств антицикличности рабочих кооперативов в Атлантической Канаде, но методология, используемая в этой статье, менее надёжна.

Таблица 3. Проценты фирм, создаваемых с нуля и через реорганизацию, Франция, 1997-2001 годы

	Созданные с нуля	Реорганизация здоровых фирм	Реорганизация фирм- банкротов
Рабочие кооперативы	84.0	9.4	6.6
Все фирмы	63.5	16.1	20.4

Source: выведено из данных CG Scop and INSEE data

В то время как рабочие кооперативы создаются более контр-циклично, чем другие фирмы, они не закрываются в период экономического роста, как было предположено в работе Ben-Ner (1988). По крайней мере во Франции влияние экономических циклов на закрытие фирм было одинаково среди рабочих кооперативов и других фирм (Pérotin 2006). В целом, как мы увидели, существующие данные говорят о том, что кооперативы выживают по крайней мере столько же хорошо, как обычные фирмы.

Однако, стоит заметить, что значительная часть данных о выживаемости рабочих кооперативов приходит из стран, где рабочие кооперативы обязаны закреплять в своём учредительном документе такие положения, которые предотвращают две формы закрытия рабочих кооперативов согласно экономической теории: через деградацию (реорганизацию) в обычную фирму (Ben-Ner 1984, Miyazaki 1984) и в связи с недостаточным инвестированием (Furubotn and Pejovich 1970, Vanek 1977).

Деградация (реорганизация) в обычную фирму происходит, когда пропорция членов среди работников кооператива уменьшается вплоть до того, что кооператив может считаться во всех отношениях равнозначным обычной фирме. Это может происходить, если члены заменяют выбывающих членов наёмными работниками, которых не приглашают стать членами кооператива, с целью оставить себе больше прибыли (Ben-Ner 1984). В особенности в США, хотя и не только там, заметны случаи деградации и демутуализации (когда кооператив превращается в обычную фирму, размещаемую на фондовой бирже или проданную обычному владельцу) (см., например, Pencavel 2001, 2013). Положения, направленные на предотвращение этих проблем, содержатся в уставах большинства европейских трудовых кооперативов и часто включаются в кооперативное право по просьбе кооперативного движения¹⁰. Неудивительно, что в работе Estrin and Jones (1992) не обнаруживаются сведения о деградации кооперативов во Франции. Доступные сведения также не подтверждают другую гипотетическую причину провала кооперативов согласно экономической теории – недостаточное инвестирование.

Капиталоёмкость и инвестирование

Несколько исследований обнаруживают, что средняя капиталоёмкость (т.е. стоимость основных фондов компании в расчёте на одного работника) в рабочих кооперативах ниже, чем в обычных фирмах (Bartlett et al, 1992, Pencavel et al, 2006, Maietta and Sena, 2008). Однако, в работе Pencavel et al (2006) отмечается, что в Италии медианная интенсивность капитала выше в рабочих кооперативах¹¹. Также, они обнаруживают, что

¹⁰ Примеры положений: в трудовых кооперативах Мондрагона не менее 75% работников должны быть членами; во Франции прибыль делится как с членами, так и с теми, кто не является ими; в Италии налоговая политика поощряет многие кооперативы к распределению излишков в форме повышения заработной платы (что также приносит пользу лицам, не являющимся членами кооператива) и к тому, чтобы всю полученную в итоге прибыль сохранять в фирме (Alzola et al 2010). Во Франции, как и в Великобритании, Италии и Испании, рабочие кооперативы также традиционно имеют «блокировку активов», посредством которой в случае закрытия чистые активы кооператива переходят в другой кооператив, организацию помощи кооперативам или благотворительность.

¹¹ 50% фирм имеют меньше капитала на работника, чем среднее значение, а другие 50% - больше.

значения коэффициента имеют больший разброс у рабочих кооперативов, чем у обычных фирм: среди кооперативов больше доля фирм и с очень низкой, и с очень высокой капиталоемкостью.

В работе Fakhfakh et al's (2012) проводится исследование по широким отраслевым группам во Франции, оно показывает, что в трёх отраслевых группах капиталоемкость выше у обычных фирм, однако в четырёх других отраслевых группах нет статистически значимых различий.

Гипотеза недостаточного инвестирования в кооперативах предсказывает, что рабочие кооперативы, находясь в коллективной собственности работников и будучи зависимы от внутреннего финансирования, будут получать недостаточное инвестирование, так как участники кооператива будут инвестировать недостаточно. Это, в свою очередь, объясняется ограниченностью прав собственности участников кооператива. Когда участники покидают кооператив, они теряют право на будущую прибыль, в отличие от ситуации владения акциями обычных компаний. Так как акции обычных компаний растут в цене и отражают приведённую стоимость будущей прибыли, если рынки капитала эффективны (см. Furubotn and Pejovich 1970, Vanek 1977).

В связи с этой проблемой были предложены решения, одним из них было предложение ввести обязательство для кооперативов, согласно которому они обязаны удерживать внутри фирмы часть прибыли ежегодно (Vanek 1977). Такое правило существует в кооперативах Франции, Италии и группы Мондрагон, где значительная часть капитала находится в коллективной собственности. Тем не менее на практике рабочие кооперативы реинвестируют существенно больше прибыли, чем должны согласно принятому обязательству (Navarra 2013, Alzola et al 2010), возможно, в качестве одной из форм страхования от потери рабочих мест в периоды спада (Zevi 2005). Это говорит о том, что гипотетический процесс недостаточного инвестирования не происходит на практике.

Во Франции среди рабочих кооперативов не было найдено свидетельств о недостаточном инвестировании (Estrin and Jones 1998), аналогично в Италии (Maietta and Sena 2008). Инвестирование, измеряемое как ежегодный рост основных активов, оказалось одинаковым для обоих тип фирм (в трёх отраслях) или оказалось больше (в четырёх отраслях), согласно исследованию отраслей в работе Fakhfakh et al (2012). Эта закономерность подтверждается оценками эффекта масштаба производства, эти оценки демонстрируют отсутствие доказательств гипотезы о том, что рабочие кооперативы действуют на меньшем, менее эффективном масштабе производства, чем обычные фирмы; при этом теория недостаточного инвестирования предусматривала бы правоту именно этой гипотезы (Fakhfakh et al 2012).

Другие результаты международных исследований

Продуктивность

В рамках нескольких международных исследований, путём оценки производственных функций, проводится сопоставление совокупной факторной производительности трудовых кооперативов и других фирм¹². Эти

¹² Общая факторная производительность — это производительность предприятия с учётом капитала фирмы, а также её труда. В этих исследованиях оценивается разница в производстве между двумя типами фирм с учётом занятости, капитала, отраслей и других соответствующих факторов.

исследования касаются кооперативов, которые создаются совершенно по-разному, в связи с чем некоторые из финансовых стимулов, обеспечиваемых кооперативными организациями, в одной группе кооперативов гораздо сильнее, чем в других. В фанерной промышленности Тихоокеанского Северо-Запада США участники имеют акции, которые частично могут быть проданы и стоимость которых может повышаться (Berman and Berman 1989, Craig & Pencavel 1995). Напротив, в Италии (Estrin 1991, Jones 2007) и Франции (Fakhfakh et al 2012) значительная часть капитала находится в коллективной собственности участников, дивиденды от индивидуальных акций являются низкими, а акции возвращаются по их номинальной стоимости, в крайнем случае с поправкой на инфляцию.

Во всех случаях результаты исследований свидетельствуют о том, что рабочие кооперативы организуют производство иначе, чем другие фирмы: производственная функция не является одинаковой для обеих групп. Два исследования – Craig and Pencavel (1995) и Fakhfakh et al (2012) – применили оба типа производственных функций к обоим типам фирм: обычным и кооперативным. Эти исследования обнаружили, что в среднем фирмы могут произвести больше на основе технологии кооперативов. Другими словами, более эффективен способ организации производства, используемый рабочими кооперативами. Fakhfakh et al (2012) показывает, что в нескольких индустриях обычные фирмы производили бы больше с их текущим уровнем занятости и капитала, если бы они позаимствовали кооперативный способ организации производства. Напротив, по рабочим кооперативам было обнаружено, что с собственной технологией они всегда производили бы не меньше, чем с технологией обычных фирм.

Корректировка занятости и заработной платы

Четыре исследования проводят сравнение того, как реагируют на изменения рынка обычные фирмы и фирмы в собственности работников. В работе Craig & Pencavel (1992, 1993) рассматривается индустрия производства фанеры Тихоокеанского Северо-Запада США в 1968-86 годах. В работе Pencavel et al (2006) проводится исследование очень большого набора обычных фирм и кооперативов в Италии в 1982-94 годах. В работе Burdín and Dean (2009) изучаются все фирмы (рабочие кооперативы и другие фирмы) в Уругвае с 1996 по 2005 год. Несмотря на различия в уставах среди кооперативов разных стран, результаты исследований демонстрируют впечатляющее постоянство.

Было установлено, что традиционные фирмы корректируют занятость в ответ на изменения в цене продукции и в ответ на скачки спроса (в уругвайском исследовании они также корректируют заработную плату). Рабочие кооперативы в ответ на изменения в цене продукции корректируют заработную плату, а не занятость (в Уругвае менялась только оплата труда участников кооператива, это изменение намного больше, чем изменения в оплате труда в традиционных фирмах). В ответ на шоковые потрясения спроса кооперативы корректируют заработную плату в большей степени, чем занятость, и их коррекция занятости происходит медленнее и носит более ограниченный характер по сравнению с другими фирмами. Эти выводы свидетельствуют о том, что в периоды роста управляемые работниками фирмы могут нанимать меньше работников, чем другие фирмы, но, что важно, они могут лучше сохранять рабочие места в периоды спада.

Следует отметить, что эти результаты не позволяют сделать окончательные выводы о разнице уровня занятости и зарплаты между кооперативами и другими фирмами, поскольку в рабочих кооперативах доход работников включает прибыль. Отдельные факты по Италии и Франции также свидетельствуют о том, что в тех случаях, когда дела идут плохо, кооперативы сначала берут деньги из накопленной нераспределённой прибыли, с тем чтобы сохранить и рабочие места, и зарплаты, а уже потом сокращают заработную плату.

Таким образом, разница в уровне заработной платы среди обычных фирм и кооперативов, вероятно, зависит от стадии экономического цикла.

Такая возможная вариативность может объяснять противоречивость результатов очень немногочисленных исследований, сравнивающих заработную плату в рабочих кооперативах и обычных фирмах. В части исследований отмечена более высокая зарплата в кооперативах (Bartlett et al 1992, Burdín 2015), другие работы обнаруживают одинаковую почасовую оплату у кооперативов и обычных фирм (Magne 2014), некоторые труды показывают более низкую зарплату в кооперативах (Pencavel et al 2006, Clemente et al 2012). Также в ряде работ было обнаружено, что рабочие кооперативы более эгалитарны, чем обычные фирмы; это подтверждает исследование Burdín (2015) по Уругваю, Magne (2014) по Франции, и в определённой степени по Испании это показывает работа Clemente et al (2012).

Заключение

В последние два десятилетия стал доступен значительный объём данных, сопоставляющих рабочие кооперативы и другие фирмы. Эти данные были использованы в настоящем исследовании для пересмотра «общих фактов» о кооперативах работников (*прим. переводчика: «общие факты» — это упрощённое обобщение эмпирических результатов исследований*). Доказательства, представленные в этой статье, рисуют несколько иную картину, чем общепринятое представление о рабочих кооперативах как о небольших, специализированных, недостаточно капитализированных и довольно нежизнеспособных предприятиях. Нам необходимо пересмотреть наше представление о рабочих кооперативах. Рабочие кооперативы крупнее других фирм и не обязательно менее капиталоемкие, хотя в менее капиталоемких отраслях при прочих равных условиях они могут создаваться чаще других фирм. Кооперативы участвуют в производстве большинства отраслей, и в разных странах существует различное распределение кооперативов и обычных фирм по отраслям.

Международные данные свидетельствуют о том, что рабочие кооперативы выживают по крайней мере столь же хорошо, как другие фирмы, даже в отраслях с высокой капиталоемкостью. Фирмы, управляемые работниками, в сравнении с обычными фирмами, вероятно, более продуктивны и могут лучше сохранять рабочие места в периоды спада, создавая более устойчивые рабочие места. Таким образом, продвижение рабочих кооперативов может улучшать занятость местных сообществ, и, следовательно, улучшать ситуацию по налоговым сборам, затратам на здравоохранение, социальным расходам (Pérotin 2014).

Самым необычным свойством рабочих кооперативов является то, что сотрудники управляют предприятием. Это свойство может быть ключевым для объяснения обозначенных в этой работе выводов о кооперативах: их продуктивности, инвестициях, занятости и зарплате. Рабочее управление предполагается фактором увеличения продуктивности, также кажется логичным наблюдаемое в таких фирмах явление, когда ради сохранения рабочих мест корректируют зарплату. Работники, являющиеся членами кооператива, принимают решение о корректировке зарплаты и в будущем получают прибыль (в то время как обычным фирмам сложнее добиться согласия работников на уменьшение зарплаты в обмен на сохранение работы, так как владельцы обычных фирм имеют мотивацию не увеличивать зарплату при экономическом оживлении).

Рабочие места в кооперативах, вероятно, особенно ценны для работников, так как в кооперативе у сотрудника

есть возможность влиять на решения компании, затрагивающие риски занятости. Сохранение рабочего места является приоритетом для работников, что может объяснять накопление кооперативами коллективного капитала фирмы в объёмах, значительно превышающих минимум, требуемый законодательством о кооперативах в Италии и Франции, или минимум, заявленный в кооперативной конституции группы Mondragon. Эти накопленные резервы могут быть использованы для сохранения зарплат и рабочих мест. Таким образом, в сравнении с обычными фирмами, рабочие кооперативы удерживают больше прибыли внутри компании (Zevi 2005).

Часть данных, представленных в этой работе, касается небольшого числа стран или отдельных стадий экономического цикла; необходим дальнейший сбор информации. Тем не менее можно уверенно сделать вывод о том, что рабочие кооперативы являются не узкоспециализированным, специфическим видом бизнеса, пригодным только для особых обстоятельств, а представляют собой серьёзную альтернативу традиционным фирмам. Кооператив рабочих — это высокопродуктивный тип фирмы, подходящий для широкого спектра отраслей производства или для всех отраслей, а также, по-видимому, более устойчивый по сравнению с обычными фирмами. При этом рабочие кооперативы составляют очень небольшую часть экономики, потому что создаётся очень мало новых кооперативов. Чтобы продумать стратегию преодоления такой ситуации, нам нужно изучить успешный опыт Италии и Испании, где распространённость рабочих кооперативов достигает совершенного иного уровня по сравнению с Великобританией и Францией, и где в таких кооперативах работают сотни тысяч людей.

В копилке материалов форума soorganizator.ru можно найти и обсудить ещё одну работу Вирджинии Перотин: «**Демократические фирмы**», а также работы иных авторов по темам кооперации и местного развития.

Источники

Alzola, Izaskun, Saioa Arando, Fathi Fakhfakh, Fred Freundlich, Mónica Gago, Virginie Pérotin, and Alberto Zevi, "Are Labour-Managed Firms All the Same? A Comparison of Incentives for Growth, Democracy and Institutional Sustainability in the Constitutions of Worker Co-operatives in Mondragon, Italy and France", Paper presented at the 15th World Congress of the International Association for the Economics of Participation (IAFEP) Paris, France, July 2010.

Arando, Saioa, Iñaki Peña and Ingrid Verheul, "Market entry of firms with different legal forms: An empirical test of the influence of institutional factors", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 2009, 77–95.

Bartlett, Will, John Cable, Saul Estrin, Derek C. Jones, and Stephen C. Smith, "Labor-Managed and Private Firms in North Central Italy: An Empirical Comparison", *Industrial and Labor Relations Review*, 46(1), 1992, 103–18.

Ben-Ner, Avner, "The life cycle of worker-owned firms in market economies: A theoretical analysis", *Journal of Economic Behavior & Organization* 10 (3), 1988, 287-313.

Ben-Ner, Avner, "On the Stability of the Co-operative Form of Organization", *Journal of Comparative Economics*, 8(3), 1984, 247-260.

Berman, Katrina V, and Matthew D Berman, "An Empirical Test of the Theory of the Labor-Managed Firm", *Journal of Comparative Economics*, 13, 1989, 281–300.

BIS (Department for Business, Innovation and Skills). Business Population Estimates for the UK and Regions 2012, BIS/12/92, Oct. 2012, available at <https://www.gov.uk/government/statistics/bis-business-population-estimates>.

Burdin, Gabriel, "Are worker-managed firms less likely to fail than conventional enterprises? Evidence from Uruguay", *Industrial and Labor Relations Review*, 67 (1), 202-238, 2014.

Burdín, Gabriel, "Equality under threat by the talented: Evidence from worker-managed firms", *Economic Journal*, 2015, DOI: 10.1111/eoj.12272.

Burdín, Gabriel, and Andrés Dean, "New Evidence on Wages and Employment in Worker Co-operatives Compared with Capitalist Firms", *Journal of Comparative Economics*, 37, 2009, 517–33.

CG Scop (Confédération générale des SCOP). Les chiffres-clés, 2014, available at <http://www.les-scop.coop/sites/fr/les-chiffres-cles/>.

Clemente, Jesús, Millán Díaz Foncea, Carmen Marcuello and Marcos Sanso Navarro, "The wage gap between co-operative and capitalist firms: Evidence from Spain", *Annals of Public and Co-operative Economics*, 83 (3), 2012, 337–356.

COCETA (Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado). Memoria de Actividades 2012. Madrid: COCETA, n.d., avail. at www.coceta.coop.

Craig, Ben, and John Pencavel, "The Behavior of Worker Co-operatives: The Plywood Companies of the Pacific Northwest", *American Economic Review*, 82(5), 1992, 1083–1105.

Craig, Ben, and John Pencavel, "The Objectives of Worker Co-operatives," *Journal of Comparative Economics*, 17, 1993, 288–308.

Craig, Ben, and John Pencavel, "Participation and Productivity: A Comparison of Worker Co-operatives and Conventional Firms in the Plywood Industry", *Brookings Papers: Microeconomics*, 1995, 121–74.

Díaz-Foncea, Millán, and Carmen Marcuello, "Spatial patterns in new firm formation: Are co-operatives different?" *Small Business Economics* 44, 2015, 171–187.

Estrin, Saul, "Some Reflections on Self-Management, Social Choice, and Reform in Eastern Europe", *Journal of Comparative Economics*, 15, 1991, 349–66.

- Estrin, Saul, and Derek C Jones, "The Determinants of Investment in Employee-Owned Firms: Evidence from France," *Economic Analysis*, 1(1), 1998, 17–28
- Estrin, Saul, and Derek C Jones, "The Viability of Employee-Owned Firms: Evidence from France," *Industrial and Labor Relations Review*, 45(2), 1992, 323–38.
- Fakhfakh, Fathi, Virginie Pérotin and Mónica Gago, "Productivity, capital and labor in labor- managed and conventional firms", *Industrial and Labor Relations Review*, 65 (4), 2012, 847-878.
- Furubotn, Eirik G, and Svetozar Pejovich, "Property Rights and the Behaviour of the Firm in a Socialist State: The Example of Yugoslavia," *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 30(3–4), 1970, 431–54.
- Hansmann, Henry. *The Ownership of Enterprise*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1990.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). "Empresas por estrato de asalariados y condición jurídica", 2015, available at <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=299>.
- Insee (Institut national de la Statistique et des Etudes économiques). "Unités légales selon le nombre de salariés et l'activité en..", Table NATTEF09203 (Tables for 2007, 2009 and 2013) Sirene, REE, 2015 available at http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref_id=nattef09203.
- John Lewis Partnership, 2015, <http://www.johnlewispartnership.co.uk/about.html>.
- Jones, Derek C, "The Productive Efficiency of Italian Producer Co-operatives: Evidence from Conventional and Co-operative Firms," in Sonja Novkovic and Vania Sena (eds.), *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*. Vol. 9, *Co-operative Firms in Global Markets: Incidence, Viability and Economic Performance*, 2007, pp. 3–28.
- Magne, Nathalie, "Wage inequality in French worker co-operatives versus conventional firms", paper presented to the congress of the European Association for Comparative Economic Studies, Budapest (Hungary) 2014.
- Maietta, Ornella Wanda, and Vania Sena, "Shadow price of capital and the Furubotn–Pejovich effect: Some empirical evidence for Italian wine co-operatives", *Applied Stochastic Models in Business and Industry*, 24, 2008, 495-505.
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Avance. –Resumen Situación Empresas de Economía Social y sus Trabajadores en Situación de Alta en la Seguridad Social, 31 Dec 2014, available at http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/SociedadesAltaSSocial/2013/indice.htm.
- Miyazaki, Hajime, "On Success and Dissolution of the Labor-Managed Firm in the Capitalist Economy", *Journal of Political Economy*, 94(5), 1984, 909-931.
- Mondragon Corporation. *Experiencia cooperativa / FAQs*, 2015 available at <http://www.mondragon-corporation.com/experiencia-cooperativa/faqs/>.
- Navarra, Cecilia, "How do worker co-operatives stabilize employment? The role of profit reinvestment into locked assets", WP 1307, Department of Economics, Namur University, 2013.
- ONS (Office for National Statistics). "Analysis showing the count of VAT and/or PAYE based enterprises in the United Kingdom by UK SIC 2007", provided at the author's request on 31 March 2015.
- Pencavel, John, "Worker Co-operatives and Democratic Governance", in Anna Grandori, ed., *Handbook of Economic Organization* (Northampton, Mass: Edward Elgar, 2013).
- Pencavel, John, *Worker Participation: Lessons from the Worker Co-ops of the Pacific Northwest*. New York, NY: Russell Sage Foundation, 2001.
- Pencavel, John, Luigi Pistaferri and Fabiano Schivardi, "Wages, Employment and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms," *Industrial and Labor Relations Review*, 60(1), 2006, 23–44.

Pérotin, Virginie, "Worker Co-operatives: Good, Sustainable Jobs in the Community", *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2 (2), 2014, 34-47.

Pérotin, Virginie, "Entry, Exit and the Business Cycle: Are Co-operatives Different?" *Journal of Comparative Economics*, 34, 2006, 295–316.

Schweickart, David. *Against Capitalism*. Boulder, Col.: Westview Press, 1996.

Staber, Udo, "Age-Dependence and Historical Effects on the Failure Rates of Worker Co-operatives: An Event-History Analysis," *Economic and Industrial Democracy*, 10, 1989, 59–80.

US Census Bureau. *Statistics of US Businesses (SUSB)*, Main, 2015, available at <http://www.census.gov/econ/susb/>

Vanek, Jaroslav, *The Labor-Managed Economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1977.

Vanek, Jaroslav. *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1970.

Zevi, Alberto, "Il finanziamento delle co-operative," [The financing of co-operatives] in E Mazzoli and S. Zamagni, *Verso una nuova storia della cooperazione* [Towards a new history of cooperation], Bologna (Italy), Il Mulino, 2005, 293–332.

Тысячи предприятий, одна сеть

Co-operatives UK – сеть для тысяч британских кооперативов. Мы работаем над продвижением, развитием и сплочением предприятий, принадлежащих работникам, во всех отраслях экономики. От уличных розничных магазинов до общинных пабов, от футбольных клубов, которыми владеют болельщики, до управляемых фермерами предприятий. Кооперативы работают везде, и вместе они вносят 37 миллиардов фунтов стерлингов в британскую экономику.

www.uk.coop

