

Гринюк Н.А.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного
торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА УЧАСТЬ ПАЙОВИКІВ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Проаналізовано проблеми економічної участі пайовиків у господарській діяльності підприємств споживчої кооперації. Визначено основні форми економічної винагороди членам споживчого товариства за участь у формуванні обсягів його діяльності. Запропоновано шляхи законодавчого врегулювання порядку оподаткування результатів діяльності споживчих товариств.

The problems of economic participation of shareholders are analyzed in economic activity of consumer cooperation enterprises. The basic forms of economic reward are determined to the members of consumer society for participating in the formation of volumes of its activity. Offered are also the ways of legislative settlement of order of tax results for the activity of consumer societies.

Ключові слова: споживча кооперація, економічна участь пайовиків, кооперативні виплати, авансові платежі.

Унікальною особливістю функціонування споживчого кооперативу є спрямованість на розв'язання соціальних проблем його членів економічним шляхом. Саме тому фундаментальним принципом діяльності кооперативу є його матеріальний зв'язок із пайовиками. Це дає низку економічних переваг, якими може скористатися кожен пайовик та котрі мають спонукати його до максимально можливої участі в діяльності кооперативу, забезпечує успішне функціонування підприємств загалом, а також заохочує споживче товариство прагнути до самофінансування.

Залежно від форм економічної участі пайовиків, їх цільової спрямованості та значущості для діяльності підприємства формуються механізми співробітництва споживчого товариства з його членами. Основою механізму економічної участі пайовиків у діяльності споживчого товариства є система матеріальних стимулів, від доступності для розуміння, обґрунтованості, чіткості якої залежить реалізація соціально-економічних цілей функціонування підприємств споживчої кооперації.

Метою статті є аналіз проблем економічної участі пайовиків у господарській діяльності підприємств споживчої кооперації України та обґрунтування шляхів їх законодавчого врегулювання.

За період свого функціонування споживча кооперація накопичила як негативний, так і позитивний досвід економічної участі пайовиків у діяльності споживчих кооперативів. Розвиток української споживчої кооперації перебував у прямій залежності від політичних перетворень у державі, до складу якої входила

Україна, що, безперечно, відобразилося на системі матеріального зв'язку кооперативів зі своїми членами.

Дослідження показали, що найефективніше механізм економічної участі пайовиків діяв у дореволюційний період¹. Помірні вступні й пайові внески забезпечували доступність до членства в кооперативі практично для всього населення. Регулярність виплат дивідендів на паї була запорукою активного партнерства членів і кооперативу. Преміювання пайовиків за придбання товарів у кооперативних магазинах сприяло як збільшенню доходів членів кооперативу, так і зростанню обсягів діяльності споживчого товариства. Позикові ресурси пайовиків залучалися на взаємовигідних для членів і товариства умовах, що сприяло приросту оборотних коштів кооперативів та забезпечувало реалізацію принципу самофінансування їхньої діяльності. Загалом же завдяки дотриманню міжнародних кооперативних принципів, відсутності втручання державних органів у діяльність кооперативних підприємств і демократичності управління її результатами забезпечувалось ефективне функціонування системи споживчої кооперації та створювалися передумови для її подальшої активізації.

На жаль, природний, еволюційний, розвиток споживчої кооперації країни в 1917 р. було змінено на революційний, що стало початком руйнації її соціально-економічних основ. В перші ж роки радянської влади було серйозно підірвано фінансовий стан кооперативів. Унаслідок скасування пайових і вступних внесків, розподілу прибутку, введення карткової системи розподілу товарів знизилася економічна зацікавленість дійсних і потенційних пайовиків, призупинилося зростання пайових фондів. Можна навіть сказати, що було поставлено під загрозу взагалі функціонування споживчих товариств.

Одержавлення кооперації, викликане зміною політичного устрою в країні, завершилося, по-перше, знищенням фінансово-господарських засад діяльності кооперативних підприємств, по-друге, підривом довіри з боку пайовиків як основи функціонування самої системи споживчої кооперації.

Протягом наступних десятиліть споживча кооперація, перетворившись на господарюючий суб'єкт, що розвивався відповідно до п'ятирічних планів СРСР, остаточно втратила свою фундаментальну сутність як некомерційна організація, створена для задоволення потреб її членів. Унаслідок політики радянської держави, котра шляхом деформації кооперативних принципів перетворила споживчу кооперацію на систему розподілу, була зруйнована й система економічного стимулювання пайовиків: їхня участь у господарській діяльності за цей період зводилася до формальної сплати пайових внесків, індивідуальні заохочення були замінені колективними, що призвело до пасивного, навіть байдужого ставлення більшості членів до діяльності товариств.

¹ Вахитов К.И. Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии. — М.: ИТК "Дашков и К^о", 2004. — 557 с.

Навіть після прийняття в 1988 р. Закону “Про кооперацію в СРСР”, який створив передумови для її відновлення в Радянському Союзі, питання економічної участі пайовиків залишилося невирішеним². Пайовики протягом декількох десятиліть не отримували кооперативних виплат, форми економічної участі були нерозвиненими, на практиці використовувалося лише колективне заохочення пайовиків за співробітництво в господарській діяльності кооперативу. Таким чином, до проголошення незалежності України споживча кооперація внаслідок монополії адміністративно-командних методів управління мала деформовану модель розвитку, яка характеризувалася спотвореною економічною сутністю і втраченим соціальним змістом економічних відносин.

Протягом наступного десятиліття ситуація тільки загострилася. Внаслідок жалюгідного фінансового стану підприємств системи на тлі загального погіршення економічних умов діяльності (економічна криза, висока вартість банківського кредитування, зниження рівня доходів населення) постала загроза припинення функціонування споживчих товариств та гостра потреба у відродженні механізмів економічної участі її членів у діяльності кооперативів.

Відновлення економічного статусу члена (пайовика) споживчої кооперації як повноцінного, легітимного власника відповідно до Програми завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілки) заклало підвалини для відновлення системи економічного стимулювання пайовиків, а отже, поліпшення фінансового стану кооперативних підприємств³. На порядку денному постало питання відродження й активізації матеріальних зв'язків споживчих товариств із пайовиками.

Розробка ефективного механізму економічної участі пайовиків у господарській діяльності кооперативу має на меті, з одного боку, повернути членам кооперативу відчуття економічної доцільності такого партнерства, а з другого — відновити фінансову стійкість підприємств та дати змогу системі споживчої кооперації гідно конкурувати з іншими торговельними підприємствами на території її діяльності. Зрозуміло, що запровадження різноманітних форм співробітництва має базуватися на принципі: будь-яке економічне партнерство має бути оплаченим і взаємовигідним.

Серед основних форм економічної участі пайовиків найбільш значущою за впливом на розвиток споживчого товариства, а отже, й найрозвинутішою за механізмами заохочення є участь пайовиків у господарській діяльності споживчого кооперативу, насамперед у формуванні обсягів його діяльності. Кооперація різних країн напружувала досить широкий спектр різноманітних інструментів

² О кооперации в СССР: Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-II: [Електр. ресурс]. — <http://www.economics.kiev.ua/index.php?id=635&view=article>.

³ Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілки): Постанова Укоопспілки від 10.11.2000 № П-20/Р-17: [Електр. ресурс]. — <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.6951.3&nobreak=1>.

стимулювання економічної участі пайовиків у формуванні обсягів товарообігу кооперативних магазинів, найпоширенішим із яких є надання знижок від ціни або від обсягу придбаних товарів⁴.

Не заперечуючи дієвість і певну ефективність такого інструменту заохочення покупців, вважаємо, що цей підхід дещо викривлює соціально-економічну сутність діяльності підприємств кооперативної торгівлі. Використання фіксованої, заздалегідь визначеної знижки скоріше являє собою інструмент регулювання ціни з метою збереження торговцями належної норми прибутку на товар та відображає механізм дії системи дисконтних знижок, котрий широко застосовується торговельними підприємствами інших форм власності.

Кооперативи були створені для підвищення життєвого рівня своїх членів шляхом задоволення їхніх потреб, у т. ч. придбання товарів за цінами, які тільки покривають фактичні витрати на їх виробництво. Втім, через особливості здійснення й обліку різних витрат на сьогодні не існує коректної методики визначення фактичної собівартості товарів у момент їх реалізації, тому такий розрахунок можливий лише після завершення певного періоду. Отже, надання пайовикам установленієї знижки (тим більше в момент придбання товарів) не відповідає сутнісному механізму діяльності споживчого кооперативу.

Основною формою економічної винагороди за участь у господарській діяльності споживчого товариства повинні стати кооперативні виплати за придбання товарів у кооперативних магазинах. Такі виплати, на відміну від знижок, не є інструментом поділу прибутку між продавцями і споживачами, а повертають пайовикам (у грошовій або товарній формі) всю суму перевищення ринкової ціни над фактичною собівартістю придбаного товару. Тому в основі мотиваційного механізму економічної участі пайовиків має бути коректне економічне обґрунтування визначення частини доходів споживчого товариства, призначеної для кооперативних виплат, сума котрих, з одного боку, повинна стимулювати (економічно приваблювати) пайовика до збільшення обсягу придбання товарів у підприємств кооперативної торгівлі, з другого — забезпечувати їхню беззбиткову діяльність.

При розв'язанні цього завдання потрібно враховувати реалії функціонування підприємств системи споживчої кооперації. За історію кооперативного руху було надзвичайно мало кооперативних підприємств, які надавали послуги тільки своїм членам: лівова їх частка обслуговує й решту населення регіону своєї діяльності, реалізуючи йому товари за ринковими цінами. В Україні територіальна приналежність посилюється тим, що за період функціонування централізовано-

⁴ Сипко Л.А., Наговицина Е.В. Международный опыт экономического участия пайщиков и кооперативных выплат. — Новосибирск: СибУПК, 2000. — 32 с.; Аксенов А. Неисчерпаемый потенциал итальянской кооперации // Деловой вестник Российской кооперации. — 2001. — № 3. — С. 76; Аксенов А. Новая кооперативная модель для Венгрии // Деловой вестник Российской кооперации. — 2001. — № 3. — С. 77.

керованої економічної системи споживча кооперація перетворилася на “державну торгівлю” переважно в сільській місцевості та була орієнтована на обслуговування всього населення, яке проживає в регіоні її діяльності.

Прийняття життєво важливих законів України “Про споживчу кооперацію”⁵ та “Про кооперацію”⁶ створило необхідну законодавчу базу для забезпечення реалізації кооперативних принципів економічного співробітництва споживчих товариств та їхніх пайовиків. Зокрема, ст. 24 Закону України “Про кооперацію” закріплено право кооперативів реалізовувати товари пайовикам і некооперованим громадянам за різними цінами⁷. Ця норма закону, по-перше, відповідає статусу споживчого товариства як невідприємницької організації, по-друге, створює умови для відновлення в нашій країні фундаментальної ідеї кооперації — реалізації товарів членам споживчого товариства за фактичною собівартістю.

За таких умов економічна зацікавленість кожного пайовика в придбанні товарів у кооперативних магазинах залежатиме від: 1) чистого доходу підприємства, 2) обсягу реалізації товарів кооперованому населенню та 3) обсягу товарів, придбаних особисто за певний період.

1. Величина чистого доходу підприємства, призначеного для кооперативних виплат пайовикам за участь у придбанні товарів у кооперативних магазинах ($\text{ЧД}_\text{п}$):

$$\text{ЧД}_\text{п} = \text{ЧД}_\text{р} \cdot \frac{\text{ОР}_\text{п}}{\text{ОР}_\text{ст}}, \quad (1)$$

де $\text{ЧД}_\text{р}$ — чистий дохід споживчого товариства, грош. од.;

$\text{ОР}_\text{п}$ — обсяг реалізації товарів членам споживчого товариства, грош. од.;

$\text{ОР}_\text{ст}$ — обсяг реалізації товарів споживчого товариства, грош. од.

2. Коефіцієнт кооперативних виплат, який характеризує розмір чистого доходу на 1 грн обсягу реалізації товарів пайовикам ($\text{К}_\text{кв}$):

$$\text{К}_\text{кв} = \frac{\text{ЧД}_\text{п} \cdot (1 - \text{С}_\text{пп})}{\text{ОР}_\text{п}}, \quad (2)$$

де $\text{С}_\text{пп}$ — ставка податку на прибуток.

3. Сума кооперативних виплат окремому пайовику за період (КВ_i):

$$\text{КВ}_i = \text{ОП}_i \cdot \text{К}_\text{кв} \cdot (1 - \text{С}_\text{пф}), \quad (3)$$

де ОП_i — обсяг придбання товарів i -го пайовика за період, грош. од.;

$\text{С}_\text{пф}$ — ставка податку на дохід фізичних осіб.

Зазначений підхід було покладено в основу Тимчасового порядку обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб)

⁵ Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 № 2265-ХІІ // ВВР. — 1992. — № 30. — Ст. 415.

⁶ Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV // ВВР. — 2004. — № 5. — Ст. 35.

⁷ Там само.

у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України)⁸, котрий передбачає окреме визначення результатів реалізації товарів кооперованому й некооперованому населенню шляхом роздільного обліку продажу товарів і надання послуг.

Схему формування економічного ефекту пайовиків від участі в господарській діяльності споживчого товариства подано на рис. 1. Як видно, одним із основних екзогенних факторів впливу на формування суми кооперативних виплат пайовикам за придбання товарів у кооперативних магазинах є чинна система оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб, яка, на наш погляд, не враховує сутнісних характеристик результатів діяльності підприємств системи споживчої кооперації. На нашу думку, слід законодавчо розрізняти дохід/прибуток підприємницьких і непідприємницьких суб'єктів господарської діяльності.

У ринковій економічній системі дохід/прибуток характеризує притаманні їй відносини між людьми з приводу присвоєння створених життєвих благ, перерозподіл котрих здійснюється свідомо, за взаємною згодою сторін (продавців і покупців), насамперед через механізм ціноутворення. З огляду на це дохід/прибуток суб'єкта господарювання являє собою частку створеного природою продукту (в грошовій або натуральній формі), яку підприємству вдалося отримати в результаті діяльності на конкретному ринку протягом певного періоду.

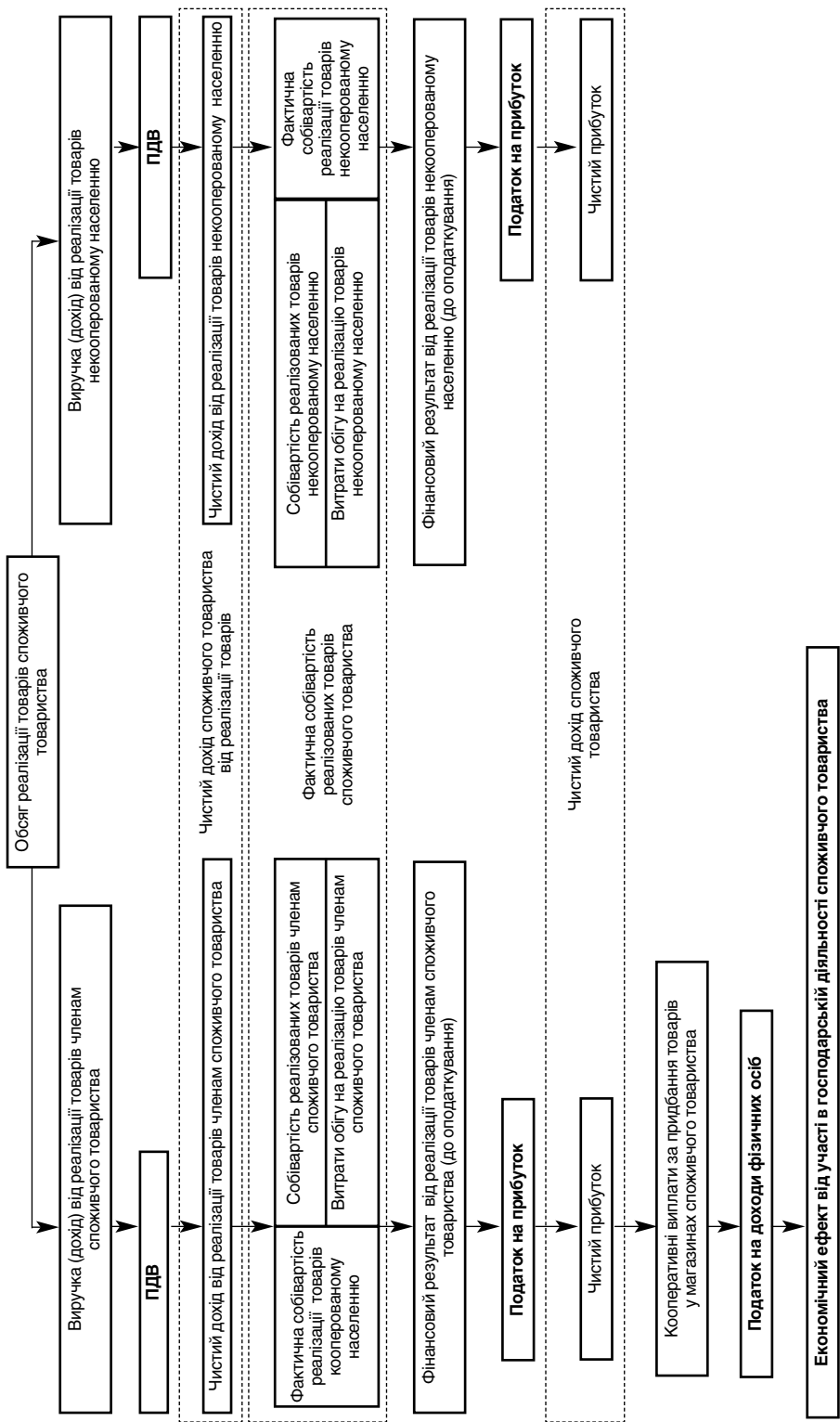
Основна економічна ідея діяльності споживчих кооперативів полягає не в отриманні прибутку, а в прагненні зменшити витрати. Для частини населення створення споживчого товариства є способом захисту своєї частки при розподілі життєвих ресурсів. Придбаваючи товари великими партіями за істотно нижчими (оптовими) цінами, об'єднане в кооперативи населення не віддає іншим учасникам ринку ту частину своїх грошових коштів (як еквівалент життєвих ресурсів), що в іншому разі стала би прибутком роздрібних продавців. Саме тому споживчий кооператив є некомерційною організацією, яка не має на меті отримання прибутку (додаткового продукту) за рахунок інших. Адже, за висловом В.А. Кільчевського, неможливо отримати прибуток із самого себе⁹.

Споживче товариство, реалізуючи товари своїм членам за цінами, котрі включають тільки витрати на їх закупівлю й реалізацію, не може отримувати надлишку грошових коштів, а отже, й доходу/прибутку в ринковому розумінні цієї категорії.

Категорія прибутку споживчого товариства має складний, неоднозначний характер та протягом усього періоду розвитку кооперативного руху перебуває в полі зору науковців. Ще на початку ХХ ст. В.М. Зельгейм, досліджуючи природу прибутку споживчих товариств, зазначав, що запроваджений у кооперативних

⁸ Про нормативний акт Укоопспілки: Постанова правління Центральної спілки споживчих товариств України від 05.03.2010 № 58: [Електр. ресурс]. — <http://news.yurist-online.com/laws/15647/>

⁹ Вахитов К.И. Знач. прая. — С. 163.



Джерело: складено автором.

Р и с. 1. Формування економічного ефекту пайовиків від участі в господарській діяльності споживчого товариства

підприємствах спосіб повернення пайовикам реалізованого доходу пропорційно обсягу придбаних ними товарів назавжди відокремив споживчі товариства від капіталістичного устрою, знищивши в них прибуток, вигоду однієї людини за рахунок іншої¹⁰.

Водночас правила цінової конкуренції диктують необхідність установлення роздрібних цін на товари, які не мали б відчутних відхилень у межах регіону. З огляду на це реалізація товарів пайовикам за ринковою ціною обумовлює певну суму “переплати” коштів у момент придбання товару, сума котрих має бути повністю повернена після визначення фактичної собівартості проданих їм товарів. Тобто величина виручки споживчого товариства від реалізації товарів кооперованому населенню не містить складової доданої вартості, тож не повинна бути об’єктом оподаткування ПДВ.

Перевищення фінансових коштів над фактичною собівартістю товарів, реалізованих членам споживчого товариства, не можна вважати доходом/прибутком кооперативного підприємства. Скоріше це сума авансових платежів, сплата яких обумовлена об’єктивною практикою обліку витрат. Призначенням такого “надлишку” є компенсація частини витрат членів споживчого товариства, здійснених у момент придбання товарів за ринковими цінами, тому за економічною сутністю це складова сукупних витрат кооперативного підприємства на реалізацію товарів, із котрих не може сплачуватися податок на прибуток.

Сума “переплат”, здійснених протягом певного періоду, має бути повністю розподілена між пайовиками пропорційно обсягу кожного в товарообігу споживчого товариства:

1. Сума авансових платежів членів споживчого товариства, зроблених у момент придбання товарів у кооперативних магазинах ($АП_{\pi}$):

$$АП_{\pi} = ОР_{\pi} - \Phi C_{\pi}, \quad (4)$$

де ΦC_{π} — фактична собівартість товарів, реалізованих членам споживчого товариства, грош. од.

2. Коефіцієнт кооперативних виплат ($K_{\text{кв}}$):

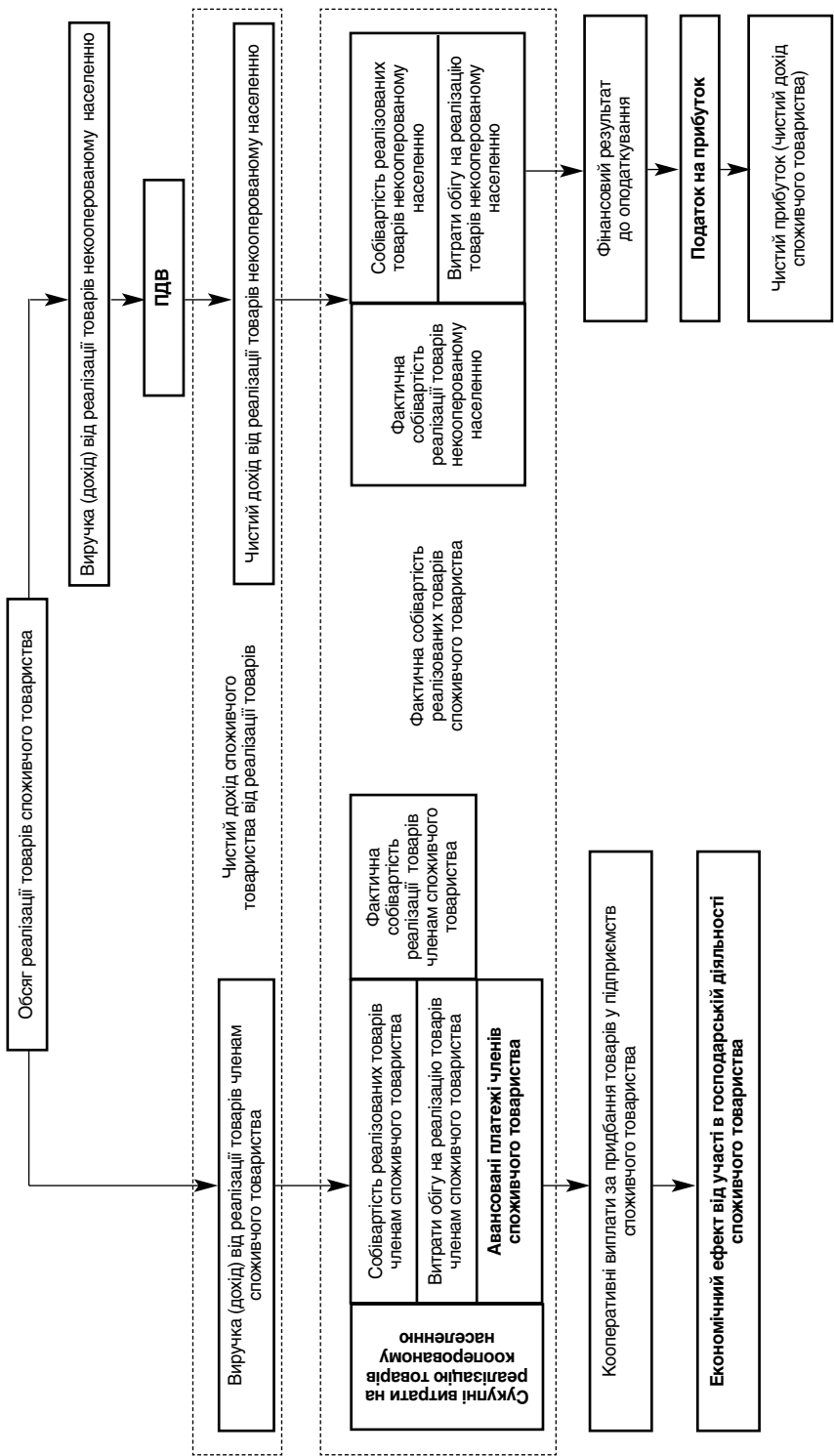
$$K_{\text{кв}} = \frac{АП_{\pi}}{ОР_{\pi}}. \quad (5)$$

3. Сума кооперативних виплат окремому пайовику за період (KB_i):

$$KB_i = ОП_i \cdot K_{\text{кв}}. \quad (6)$$

Разом із тим, обслуговуючи сторонніх покупців, кооперативні організації вступають у конкурентну боротьбу на ринку товарів і послуг із іншими продавцями й у цьому сенсі мало чим відрізняються від суб’єктів підприємництва. Отриманий у такому випадку надлишок над витратами кооперативу можна розглядати

¹⁰ Зельгейм В.Н. Организация и практика потребительских обществ в России. — М., 1918. — С. 99.



Джерело: складено автором.

Рис. 2. Законодавчо врегульована схема формування економічного ефекту пайовиків від участі в господарській діяльності споживчого товариства

як прибуток у ринковому розумінні цього слова, оскільки він являє собою частину додаткового продукту, одержаного за рахунок інших учасників ринкових відносин.

Цивільний кодекс України визначає право споживчих товариств здійснювати таку діяльність та отримувати прибуток від продажу товарів і надання послуг громадянам, котрі не є членами споживчого товариства¹¹. Таким чином, законодавчо визнане право споживчих товариств України здійснювати два види діяльності — непідприємницьку (основну) й підприємницьку (супутню). Зрозуміло, що з доходів від підприємницької діяльності споживчі товариства зобов'язані сплачувати всі податки й платежі згідно з чинним законодавством (див. рис. 2).

У таких умовах назріла нагальна потреба у внесенні відповідних змін (доповнень) до законів, а можливо, й прийнятті нових нормативно-правових актів щодо врахування особливостей господарської діяльності споживчих товариств при оподаткуванні її результатів. Законодавче врегулювання вищезазначених проблем сприятиме відновленню механізму економічної участі пайовиків, реалізації фундаментальної ідеї кооперації та розвитку споживчої кооперації України.

¹¹ Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // ВВР. — 2003. — № 40—44. — Ст. 356.