

ОСНОВИ КООПЕРАТИВНОЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Л. В. Молдаван, д. е. н., професор
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

За останній період в Україні зроблено ряд кроків щодо підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: покращено законодавство; задіяно програму участі держави у фінансуванні створення матеріально-технічної бази кооперативів; здійснюється ряд програм технічної допомоги; розгортається популяризація кооперативної ідеї серед сільських громад у межах програми «Рідне село» тощо. Водночас недостатньо уваги наразі приділяється розробці проблематики організації внутрішніх господарських відносин у кооперативах, що передбачає насамперед теоретико-методологічне обґрунтування управлінського ланцюга дієвих рішень, починаючи з ідентифікації сфери і видів діяльності кооперативу і закінчуючи формуванням системи розподілу кінцевого економічного результату та визначенням вигод кооперування селян.

В результаті дослідження встановлено ключові чинники, що зумовлюють недостатній ступінь розробки основ кооперативної внутрішньогосподарської діяльності, зокрема:

- недооцінка важливості і невміння економічно обґрунтувати набір видів господарської діяльності, які делегуються кооперативу. Практична діяльність кооперативу нерідко засвідчує недоцільність кооперування щодо певних видів господарської діяльності, оскільки об'єднання, не підкріплене відповідними економічними розрахунками, не забезпечує сільгосптоваровиробникам ні економії витрат, ні збільшення виручки, що викликає у членів-власників кооперативу розчарування і зневіру власне у кооперативній ідеї;

- поширення багатофункціональних кооперативів з багатьма предметами діяльності, які лише частково охоплюють потреби окремих його членів, що значно ускладнює організаційну і бухгалтерсько-фінансову діяльність кооперативу;

- недооцінка важливості розробки Правил внутрішньої господарської діяльності, невміння сформулювати основні принципи положень цього документу щодо кожного виду діяльності багатофункціонального кооперативу. Відсутність зрозумілих і конкретних за змістом Правил породжує антагоністичні відносини між кооперативом і його членами, між самими членами та між кооперативом й третіми особами;

- відсутність обгрунтованих бізнес-планів створення і функціонування кооперативів, які містили б логічне визначення вибору предмету діяльності кооперативу, обрахування кошторису та джерел фінансування, розрахунки пайових внесків, окупності інвестицій та вигод від кооперування.

При розробці Правил внутрішньої господарської діяльності важливо відобразити особливості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за такими позиціями.

Усупільнення продукції та спільне постачання.

Сільськогосподарські товаровиробники засновують кооператив з чітко визначеною метою – завоювання ринкової влади на ринках постачання і збуту за рахунок колективної діяльності або спільне придбання та використання засобів виробництва. Це прагнення закріплюється поняттям «спільна діяльність», що стосується або усупільнення сільськогосподарської продукції, призначеної для колективного продажу у вигляді сировини або продуктів її переробки, або усупільнення попиту на елементи засобів виробництва, задоволення якого можливе шляхом їх колективного постачання і використання. Така участь у господарській діяльності кооперативу є обов'язковою. Членство у кооперативі неможливе без документально оформлених зобов'язань кооператора щодо його спільної діяльності з іншими членами-власниками, що передбачає визначення або відсотку урожаю, який член кооперативу зобов'язується реалізувати через кооператив, або обсягів поставок, які він зобов'язується придбати за посередництва кооперативу, або площі складських приміщень, яку він використовуватиме і т.д.

Принципи ціноутворення в кооперативі. Кооператив проводить комерційні операції не з власними членами, а від імені своїх членів з суб'єктами ринку, не отримуючи при цьому прибутку як підприємство. Оскільки собівартість послуг може бути підрахована лише після закінчення фінансового року, ціноутворення в кооперативі складається з двох частин. На початку сезону (тобто перед наданням послуг членам кооперативу) встановлюються попередні ціни на агросервісні послуги. Наприкінці фінансового року фінансовий результат діяльності кооперативу (більшою частиною) розподіляється серед членів у вигляді кооперативних виплат, котрі додаються до попередніх цін, що були виплачені їм за продукцію (надбавки), або віднімаються від попередніх цін за послуги та засоби виробництва (знижки).

Кінцева ціна, що виробник отримує за продукцію (попередня ціна + кооперативні виплати) або сплачує за послуги та товари (попередня ціна – кооперативні виплати), дорівнює собівартості. Вона підраховується лише наприкінці року і залежить від результатів

спільної діяльності членів кооперативу. Визначення попередніх цін – це компроміс між необхідністю мати достатню страхувальну надбавку і запропонувати більш привабливі умови порівняно з тими, що існують на ринку. Оплата продукції кожного з членів відбувається з урахуванням якості та сезонності, обсягів реалізованої через кооператив продукції чи закуплених товарів, радіусу транспортних перевезень та інших чинників.

Зобов'язання фінансувати діяльність кооперативу. Члени кооперативу повинні забезпечувати фінансування діяльності свого кооперативу. Вони здійснюють це, як правило, двома способами. Перший спосіб полягає у тому, щоб використовувати фонди, відповідні внесеним паям до пайового капіталу, для придбання техніки і устаткування. Таким чином, якщо пайовий капітал служить для гарантій третім особам на випадок банкрутства, він також забезпечує фінансування закупівель основних засобів виробництва. Другий спосіб полягає в тому, щоб створити фінансовий резервний фонд із залишкових коштів. Створення резервного фонду забезпечується шляхом утримання 10 % з надлишків коштів, розмір фонду має дорівнювати розміру пайового капіталу. Проте розмір резервного фонду часто виявляється недостатнім для фінансування діяльності. Тоді члени кооперативу можуть ухвалювати рішення про створення додаткових (цільових) фондів, розмір яких може збільшуватися з кожним роком.

Зобов'язання щодо надання гарантій третім особам на випадок банкрутства. Заснувавши кооператив, його члени здійснюють операції з третіми особами, щоб колективно збути свою продукцію чи забезпечити собі необхідне постачання, чи придбати засоби для спільного користування. В цих операціях треті особи повинні мати гарантії, що доводять платоспроможність кооперативу і його здатність повертати борги у разі банкрутства. Такими гарантіями є пайовий фонд кооперативу; резервний фонд кооперативу; додаткові солідарні зобов'язання членів кооперативу щодо виплати боргів своїм власним майном.

Перший вид гарантії полягає в тому, що кожний член кооперативу повинен внести свій пай у пайовий капітал. У разі банкрутства цей капітал може використовуватися для повернення боргів третім особам. Таким чином для членів кооперативу він може бути втрачений. При цьому усі члени кооперативу однаковою мірою зазнають ризику банкрутства, оскільки кожний з них вносить такий пай, який відповідає обсягам його діяльності в кооперативі. Другий вид надання гарантій третім особам у разі банкрутства полягає в тому,

що члени кооперативу додатково солідарно зобов'язуються виплатити борги своїм власним майном, якщо розмір цих боргів перевищує розмір статутного капіталу, внесеного у кооператив. Іншими словами, у разі банкрутства члени кооперативу можуть втратити суму внесених паїв і додатково еквівалентну суму.

Розподіл залишків на рахунку для оплати діяльності у кооперативі. У кооперативах річний залишок на рахунку після виконання зобов'язань перед державою і третіми особами та відрахувань у фонди призначається для перерахування членам кооперативу у вигляді кооперативних виплат за їх продукцію на додаток до авансів, якщо вони виплачувалися, або для зниження вартості придбання устаткування, для якого аванси були внесені членами кооперативу під час замовлення поставок. Тобто членам кооперативу виплачуються не дивіденди, а повертаються залишкові кошти кожному з них пропорційно до участі в кооперативній діяльності.

Нарахування на пайовий капітал. Виплати на паї не є дивідендами, їх сплата може здійснюватися у формі відсотків, ставка яких відповідає, як правило, відсотковій депозитній ставці фінансових ринків. До того ж, цей відсоток може виплачуватися членам кооперативу тільки за умови, якщо річний залишок на рахунку це дозволяє, тоді як асоційованим членам ці виплати здійснюються обов'язково. Такі положення узгоджуються як з доктриною кооперативу, так і з прийнятими основами фінансів.

Оподаткування та бухоблік у сільськогосподарських кооперативах. Оподаткування у кооперативах відрізняється від оподаткування підприємницьких структур тим, що вони звільнені від податків з прибутку – їх платять члени кооперативу. Кооператив не купує продукцію своїх членів, а реалізує її від їх імені, в окремих випадках навіть сплативши авансом члену кооперативу попередньо встановлену ціну. Продукція, що передається кооперативу, залишається власністю члена до її реалізації. У разі, якщо кооператив переробляє продукцію, діє принцип, аналогічний до переробки на давальницьких умовах, тому що член кооперативу залишається власником сировини. Оскільки передавання продукції не веде до зміни власника і кооператив не продає членам засоби виробництва, а закуповує їх від імені своїх членів за поданими заявками, причин для нарахування ПДВ немає. У зв'язку з цим важливе значення набуває правильне ведення бухгалтерського обліку за кожним видом діяльності з кожним членом кооперативу.

Демократичне управління кооперативами визначається як самостійний вид професійної діяльності, спрямований на дотримання

кооперативом статусу господарської неприбуткової структури та визначених її членами цілей шляхом раціонального використання наданих їй матеріальних і трудових ресурсів. Особливості кооперативів визначають зміст управлінської діяльності, що виконується в межах функцій маркетингу, планування, організації та контролю, який повинен бути конкретно і повно відображений у Правилах внутрішньогосподарської діяльності кооперативу.

Свобода виходу з кооперативу. Члени кооперативу можуть вільно вийти з нього. Вони можуть зробити це у будь-який час у разі, якщо втрачають статус сільськогосподарського виробника, а також у разі закінчення строків зобов'язань, що стосуються їх діяльності в кооперативі. Однак це можна здійснити залежно від спеціалізації кооперативу не менш ніж через 2 роки. Якщо фінансовий стан кооперативу дозволяє, у момент виходу член кооперативу одержує компенсацію своїх паїв за номінальною вартістю, тобто за їх вартістю у момент внесення паю незалежно від інфляції, зафіксованої за роки членства в кооперативі. Якщо ж вихід з кооперативу фермера створює загрозу для спільної діяльності решти членів кооперативу, виплата паїв може бути «розтягнута» на довгий строк.

У такий спосіб кооператив убезпечує себе від ймовірного фінансового краху, адже щоб виплатити суму накопичених паїв у момент виходу одного з членів, необхідно або продати активи, або зажадати від решти членів внести додаткові суми, еквівалентні вартості фондів. Все це здійснювалося б у збиток членам кооперативу, які залишаються. Члену кооперативу надається право самому знайти нового члена, який погодиться викупити його паї, тобто викупити у нього право реалізовувати свою діяльність у кооперативі, і таким чином усунути проблему. Такий порядок повинен бути відображений у Правилах і його повинен знати кожен член кооперативу.

Механізм передавання фондів у разі ліквідації кооперативу. В момент виходу з кооперативу фермери хотіли б отримати компенсацію своїх паїв, збільшених за рахунок сум, сплачених до фондів за період членства в кооперативі. Законодавство не дозволяє цього, передбачаючи право членів кооперативу оволодіти цими фондами тільки у разі розпуску кооперативу. У цьому випадку ліквідаційний залишок, якщо він існує, не розподіляється між членами колишнього кооперативу, а переходить до іншої неприбуткової сільськогосподарської установи або організації.

Обґрунтовані і викладені у повному обсязі Правила внутрішньогосподарської діяльності кооперативу дозволяють об'єктивно підійти до розробки бізнес-плану створення і

функціонування кооперативу, який представляє собою розрахунки обсягів інвестицій, необхідних для збільшення доходів його членів та шляхи досягнення цілей.

Успішність інвестиційного проекту мають відображати такі індикатори, як кількість членів кооперативу, які отримують вигоду від кооперування; розмір вигоди кожного члена за кожним видом послуги; термін окупності інвестицій, накопичення у резервному фонді; кількість працевлаштованих осіб; створення нового продукту; впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо. Наявність правильно складеного бізнес-плану дозволяє ініціаторам створення кооперативу значно успішніше проводити агітаційну роботу серед потенційних членів, активно залучати до участі у формуванні матеріально-технічної бази кооперативу асоційованих членів, раціонально організувати його діяльність після реєстрації. У вирішенні зазначеної в даній доповіді проблеми важливу роль належить відіграти науковцям вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ.