

перетоку капіталів між країнами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Глобалізація // Економічна енциклопедія. – Т. 1. – К.: Академія, 2000. – С. 264–265.
2. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Междунар. отношения, 2010. – 328 с.
3. Исследовательская группа МВФ о финансовой глобализации // БИКИ. – 2007. – №129. – С. 4–6.
4. *Линенко А.В.* Фінансова глобалізація: проблеми та перспективи / *А.В. Линенко, С.О. Герценко* [Електронний ресурс] // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2012. №3 (15). – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-3-2012/188-194.pdf>
5. *Лукашевич В.М.* Глобалістика. – Львів: Новий світ-2000, 2004. – С. 13–16.
6. *Макушкин А.* Финансовая глобализация / *А. Макушкин* // Свободная мысль-XXI. – 1999. – № 10 (1488). – С. 30–43.
7. Мировое размещение корпоративных облигаций достигнет рекордных 3,9 трлн. долларов США в 2012 году // Нью-Йорк. 17 декабря 2012. ИНТЕРФАКС-АФИ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.interfax.ru>
8. *Мошенський С.З.* Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы. – М.: «Экономика», 2010. – 240 с.
9. *Николаев Е.* Альтернативные концепции глобализа-

ции в контексте усиления мировой конкуренции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.omsk.su/omsk-old/socstuds/glob/index.html>

10. *Николаев А.Ю.* Финансовая глобализация – определение процесса [Електронний ресурс] // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – Режим доступу: <http://www.jurnal.org/articles/2009/ekon34.html>

11. *Філіпенко А.С.* Глобальні форми економічного розвитку: історія та сучасність. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

12. *Фиртуни Л.Л.* Финансовая глобализация и бегство капитала из России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rus-stat.ru/stat/4392000_7.pdf

13. *Федоренко А.* Шляхи інтеграції національного фондового ринку України в світові ринки капіталу [Електронний ресурс] // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 3. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vtneu/2009_3/Visnyk%203_2009/01Fedorenko.pdf

14. Фондовый рынок-2013: Куда инвесторы понесут деньги. Прогноз на 10 лет // 22.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/finances/stock-market/fondovyi-rynok-2013-kuda-investory-ponesut-dengi-prognoz-na-10-let-198094>

15. *Хоминич И. П.* Финансовая глобализация / *И.П. Хоминич* // Банковские услуги. – 2002. – № 8. – С. 2–13.

16. *Эйхан Коузен М., Шан-Цзинь Вей.* Финансовая глобализация: переоценка [Електронний ресурс] // «Финансы & Развитие». – 2007. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2007/03/pdf/kose.pdf>

17. *Levitt, Theodore* (1983) The Globalization of Markets // *Harvard Business Review*, 61 (May/June), P.92–102.

УДК 334.735

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ УЧАСТІ ПАЙОВИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА



Н.А. Гринюк, канд. екон. наук

Постановка проблеми. Революційні зміни політичного і соціально-економічного устрою держави і пов'язані з цим трансформаційні процеси в системі споживчої кооперації потребують удосконалення аналітичної роботи, одним із напрямів якої є розробка методичних підходів до відповідно адекватного оціню-

вання ефективності роботи кооперативних організацій.

Система споживчої кооперації протягом тривалого періоду адміністративно-командного управління економікою була прирівняна до підприємницьких структур і функціонувала як одержавлена торговельна система, головним

завданням якої було нарощення обсягів діяльності і отримання запланованих розмірів прибутку, що в дійсності не відповідало особливостям соціально-економічної природи споживчої кооперації.

Ураховуючи статус споживчих кооперативів як некомерційних організацій [1; 2], що не мають на меті отримання прибутку, результативність їх діяльності має визначатися іншими критеріями і вимірюватися відповідними показниками, які б давали змогу оцінити ефективність використання кооперативної форми організації діяльності передусім з боку її засновників і власників - пайовиків споживчого товариства.

Аналіз останніх досліджень. Питання коректного оцінювання результатів діяльності кооперативних організацій час від часу опиняються в центрі уваги науковців пострадянських країн, але вони суттєво різняться залежно від обраного критерію оцінювання.

Перш за все заслуговують на увагу погляди тих науковців, які намагаються врахувати особливості створення і функціонування підприємств споживчої кооперації.

Так, Г.М. Єфремова для оцінки ефективності діяльності споживчого кооперативу пропонує використовувати систему показників рентабельності пайового внеску [3, с.204]. Як свідчать показники методики, автор вважає критерієм ефективності «віддачу» від коштів, вкладених (інвестованих членами) у формування пайового фонду кооперативної організації. На нашу думку, такий підхід викривлює основну сутність споживчої кооперації. Як відомо, функціонування кооперативних підприємств спрямовано на задоволення певних потреб пайовиків, які заради досягнення цієї мети створюють споживче товариство і фінансують його діяльність. Взявши за основу суму пайових внесків, Г.М. Єфремова практично прирівнює споживчі кооперативи до компаній інвесторного типу, в яких учасники, вклавши певний капітал, очікують економічного зиску, не беручи участі в безпосередній господарській діяльності компанії, і часто навіть не

цікавлячись нею. Ураховуючи особливості системи споживчої кооперації як критерію слід використовувати показники, які б відображали ефективність участі пайовиків у господарській діяльності споживчих кооперативів, а не ефективність вкладеного капіталу як основної мети діяльності підприємницьких суб'єктів господарювання.

З нашої точки зору, найбільш узгодженим з цілями діяльності споживчого кооперативу є підхід до оцінювання його ефективності, запропонований І.В. Захаровим [4, с.48-54]. Науковець обґрунтовує доцільність використання показників, які б відображали досягнення основної мети споживчої кооперації – забезпечення стабільного обслуговування членів кооперативу товарами (послугами) і зниження пов'язаних із цим витрат пайовиків: рівень охоплення грошових доходів пайовиків і рівень повернення пайовикам частини вартості придбаних у кооперативі товарів.

Погоджуючись з доцільністю розрахунку і інформативністю таких показників, слід зазначити, що вони не дають змоги отримати повну уяву про ефективність економічної участі членів споживчого товариства з огляду на можливі форми такого співробітництва з кооперативом.

Метою статті є обґрунтування системи показників оцінювання ефективності економічної участі пайовиків у діяльності споживчого товариства.

Виклад основного матеріалу. Унікальною особливістю функціонування споживчого кооперативу є спрямованість вирішення економічним шляхом соціальних проблем його членів.

Залежно від форм економічної участі пайовиків, їх цільової спрямованості і значущості в діяльності підприємства мають формуватися відповідні механізми співробітництва споживчого товариства зі своїми членами. Результатом дії таких механізмів є сукупність економічних переваг, якими може скористатися кожен пайовик і які мають спонукати його до максимально можливої участі в діяльності

кооперативу і забезпечення успішного функціонування підприємств у цілому.

Пайовики та їхня участь у діяльності кооперативу формують соціально-економічний потенціал споживчої кооперації, який у свою чергу забезпечує реалізацію потреб членів споживчих кооперативів (див. рисунок).

В узагальненому вигляді участь пайовиків у функціонуванні споживчого товариства можна розділити на членство у споживчому товаристві і участь у його господарській діяльності.

Різноманітність форм участі пайовиків обумовлює і їхній неоднаковий вплив як на потенціал і результати діяльності споживчого кооперативу, так і на економічні «очікування» його членів.

Так, у формуванні фінансового потенціалу свого споживчого кооперативу пайовики беруть участь прямо (пайовими внесками і додатковими пайовими внесками на поповнення фінансових ресурсів) і опосередковано (шляхом затвердження на зборах уповноважених порядку розподілу фінансових результатів діяльності попереднього періоду).

Сформований фінансовий потенціал споживчого товариства знаходить відображення в майновому потенціалі, що забезпечує об'ємні і відповідно фінансові результати діяльності, які у свою чергу є джерелом виплат пайовикам за їхню участь у функціонуванні споживчого товариства.

У той же час безпосередня участь пайовиків у господарській діяльності товариства (шляхом придбання товарів у кооперативних підприємствах) прямо формує результати його фінансово-господарської діяльності і обумовлює можливості членів споживчого товариства отримувати економічну вигоду від основної форми співробітництва.

Основою механізму економічної участі пайовиків у господарській діяльності споживчого товариства є система матеріальних стимулів, від обґрунтованості, чіткості якої залежить реалізація соціально-економічних цілей функціонування підприємств споживчої кооперації.

До моменту проголошення незалежності України споживча кооперація внаслідок монополії адміністративно-командних методів управління мала zdeформовану модель економічного розвитку, яка характеризувалася створеною економічною сутністю і втраченим соціальним змістом економічних відносин.

Прийняття життєво важливих законів України «Про споживчу кооперацію» [1] і «Про кооперацію» [2] створили необхідну законодавчу базу для забезпечення реалізації кооперативних принципів економічного співробітництва споживчих товариств зі своїми пайовиками.

Зокрема, у ст. 24 Закону України «Про кооперацію» було законодавчо закріплено право кооперативів реалізовувати товари пайовикам і некооперованим громадянам за різними цінами [2]. Ця норма закону відповідає статусу споживчого товариства як непідприємницької організації і створює умови для відновлення в Україні 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 суми чистого доходу підприємства, обсягу реалізації товарів кооперованому населенню і обсягу особисто придбаних товарів за певний період:

Величина чистого доходу підприємства, призначеного для кооперативних виплат пайовикам за участь у придбанні товарів у кооперативних магазинах ($ЧД_n$):

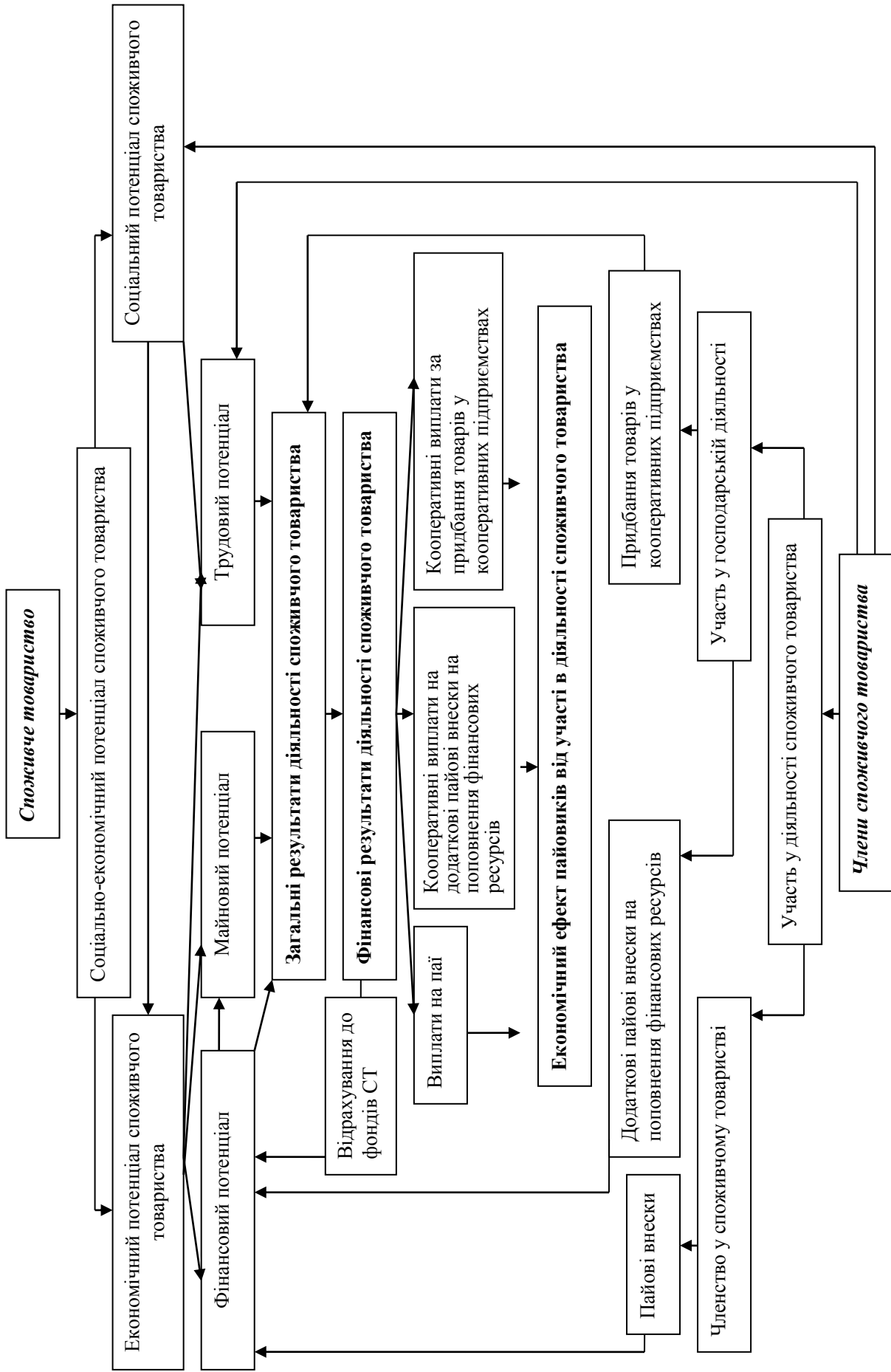
$$ЧД_n = ЧД_p * \frac{OP_n}{OP_{cm}}, \quad (1)$$

де $ЧД_n$ – чистий дохід споживчого товариства, грош.од.;

OP_n – обсяг реалізації товарів членам споживчого товариства, грош.од.;

OP_{cm} – обсяг реалізації товарів споживчого товариства, грош.од.

Коефіцієнт кооперативних виплат, який характеризує розмір чистого доходу на



Система економічної участі пайовиків у діяльності споживчого товариства (розроблено автором)

1 грн. обсягу реалізації товарів пайовикам ($K_{кв}$):

$$K_{кв} = \frac{ЧД_n * (1 - C_{м})}{ОП_n}, \quad (2)$$

де $C_{м}$ – ставка податку на прибуток.

Сума кооперативних виплат окремому пайовику за певний період (KB_i):

$$KB_i = ОП_i * K_{кв} * (1 - C_{нф}), \quad (3)$$

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

$C_{нф}$ – ставка податку на дохід фізичних осіб.

Вищезазначений підхід було покладено в основу «Тимчасового порядку обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України) [5], який передбачає окреме визначення результатів реалізації товарів кооперованому і некооперованому населенню шляхом роздільного обліку продажу товарів і надання послуг.

Одним із основних екзогенних факторів впливу на формування суми кооперативних виплат пайовикам за придбання товарів у кооперативних магазинах є діюча згідно з чинним законодавством система оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб, яка, на наш погляд, не враховує сутнісних характеристик результатів діяльності підприємств системи споживчої кооперації. Остьога економічна ідея діяльності споживчих кооперативів полягає не в отриманні прибутку, а в прагненні до економії витрат. Споживче товариство, реалізуючи товари своїм членам за цінами, які включають тільки витрати на їхню закупівлю і реалізацію, не може отримувати ніякого надлишку грошових коштів, а отже, не може мати доходу/прибутку в ринковому розумінні цієї категорії. У той же час правила цінової конкуренції диктують необхідність встановлення роздрібних цін на товари, які не

мали б відчутних відхилень у межах регіону. У зв'язку з цим реалізація товарів пайовикам за ринковою ціною обумовлює певну суму «переплати» коштів у момент придбання товару, розмір яких має бути повністю повернутим після визначення фактичної собівартості проданих їм товарів. Отже, величина виручки споживчого товариства від реалізації товарів кооперованому населенню не містить складової доданої вартості. Це означає, що вона повинна бути об'єктом оподаткування податком на додану вартість.

За нинішніх умов сплата податку на додану вартість з обсягу товарів, реалізованих членам споживчого кооперативу, згідно з чинним діючим Податковим Кодексом України [6] порушує сутність непідприємницької діяльності кооперативних підприємств і штучно зменшує суму кооперативних виплат пайовикам. Перевищення фінансових коштів над фактичною собівартістю товарів, реалізованих членам споживчого товариства, не можна вважати доходом/прибутком кооперативного підприємства, це, ймовірно, 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 в економічному сенсі – це складова сукупних витрат кооперативного підприємства на реалізацію товарів, з яких не може сплачуватися податок на прибуток. Подвійне оподаткування такого «прибутку» не врегульоване і новим Податковим Кодексом України [6], що спотворює фундаментальну ідею кооперації і порушує принцип соціальної справедливості, оскільки, по-перше, пайовики вже сплатили податок на свої доходи, які вони використали на придбання товарів, по-друге, їхнє часткове повернення не пов'язане з процесом створення і перерозподілу доданої вартості.

Сума «переплат», здійснена протягом певного періоду, має бути повністю розподілена між пайовиками пропорційно обсягу кожного

в товарообороті споживчого товариства:

Сума авансованих платежів членів споживчого товариства, здійснених у момент придбання товарів в кооперативних магазинах ($АП_n$):

$$АП_n = OP_n - \Phi C_n, \quad (4)$$

де ΦC_n – фактична собівартість реалізованих товарів членам споживчого товариства, грош.од.

Коефіцієнт кооперативних виплат ($K_{кв}$):

$$K_{кв} = \frac{АП_n}{OP_n} \quad (5)$$

Сума кооперативних виплат окремому пайовику за період (KB_i):

$$KB_i = ОП_i * K_{кв} \quad (6)$$

Отже, зважаючи на те, що споживча кооперація створена власниками-пайовиками заради вирішення своїх потреб, першочерговим свідченням результативності діяльності кооперативних підприємств слід вважати саме ступінь економічної вигідності такого співробітництва для її власників. У той же час, показники оцінювання мають відображати ефективність кожної з існуючих форм участі в діяльності кооперативу (див. таблицю).

Головним показником ефективності економічної участі пайовиків у господарській діяльності споживчого товариства, безсумнівно, є розмір економії витрат від придбання товарів у підприємствах споживчої кооперації, відносним відображенням якої можна вважати рівень повернення кооперативних виплат від обсягу придбаних товарів. Позитивна динаміка значень цього показника буде, з одного боку, переконливим доказом для пайовика вигідності задоволення попиту на певні товари саме в кооперативних підприємствах, а з іншого – підтвердженням ефективної організації діяльності споживчого товариства. Важливим свідченням зацікавленості пайовиків у розвитку споживчого кооперативу і фінансуванні його господарської діяльності є розмір додаткових пайових внесків на формування фінансових ресурсів. Економічну доцільність такої форми співробітництва характеризуватиме рівень кооперативних виплат на додатково внесені членами споживчого товариства суми. Мінімальний рівень таких виплат, на наш погляд, має відповідати ставці депозитного відсотка. Збільшення ж виплат свідчатиме про зростання ефективності використання фінансових ресурсів, сформованих за рахунок додаткових внесків пайовиків і про нарощення обсягів діяльності споживчого товариства в цілому.

Система показників ефективності участі пайовиків у функціонуванні споживчого товариства, грош. од, %. (Розроблено автором)

Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Рівень повернення кооперативних виплат за придбання товарів у кооперативних підприємствах	$P_m = \frac{KB_m}{OP_n}$	KB_m – сума кооперативних виплат за придбання товарів у кооперативних підприємствах
Ефективність кредитування діяльності споживчого товариства*	$E_{фр} = \frac{KB_{фр}}{ПВ_{фр}}$	OP_n – обсяг реалізації товарів/ послуг пайовикам $KB_{фр}$ – сума кооперативних виплат на додаткові пайові внески для формування фінансових ресурсів
Ефективність членства у споживчому товаристві*	$E_{нф} = \frac{B_n}{ПФ}$	$ПВ_{фр}$ – сума додаткових пайових внесків на формування фінансових ресурсів $ПФ$ – середньорічна сума пайового фонду споживчого товариства
Сукупний ефект пайовиків від участі в діяльності споживчого товариства*	$E_n = KB_m + KB_{фр} + B_n$	B_n – сума виплат на паї
Коефіцієнт структури кооперативних виплат*	$K_{кв} = \frac{KB_m}{E_n}$	

* Показник запропоновано автором.

Вищезазначені форми участі визначають сукупний ефект «активності» пайовиків у господарській діяльності кооперативних підприємств. «Пасивною» формою співробітництва є членство в споживчому товаристві, яке передбачає сплату обов'язкових пайових внесків і отримання виплат на них згідно з установленим порядком. Ефективність такого вкладання коштів певною мірою ідентичне інвестуванню в підприємства, засновані на пайовій участі власників. На відміну від останніх членство у споживчому товаристві є передумовою, запорукою реалізації основної мети діяльності споживчого товариства – створення можливостей для задоволення потреб пайовиків саме через участь у його господарській діяльності.

Узагальнюючим ефектом результативності функціонування споживчого товариства, з точки зору пайовиків, слід уважати суму отриманих ними виплат від усіх форм участі в діяльності організацій споживчої кооперації. Зважаючи на головне призначення споживчих кооперативів, найбільш інформативним свідченням доцільності їхнього функціонування має стати показник структури кооперативних виплат, що відображає частку «зеконмлених» коштів від придбання товарів у загальній сумі отриманих пайовиками виплат. І саме позитивна тенденція зростання цього показника буде підтвердженням пріоритетності здійснення покупок у кооперативних підприємствах (порівняно з аналогічними суб'єктами господарювання інших організаційно-правових форм), а також активності членів споживчого товариства в досягненні стратегічних цілей споживчої кооперації.

Висновки

Зважаючи на те, що споживча кооперація створена з метою задоволення потреб її власників-пайовиків шляхом зниження вартості отриманих послуг, в основу оцінювання має бути покладений саме механізм визначення ефективності співробітництва кооперативу зі своїми членами з урахуванням неприбутково-го характеру діяльності споживчих товариств.

Цивільний кодекс України законодавчо закріпив право споживчих товариств України здійснювати два види діяльності – непідприємницьку (основну) і підприємницьку (супутню) [7].

Отже, назріла нагальна потреба внесення відповідних змін (доповнень) до законів, а також, можливо, і прийняття нових нормативно-правових актів щодо врахування особливостей господарської діяльності споживчих товариств під час оподаткування їхніх результатів, що позитивно вплине на відновлення механізму економічної участі пайовиків.

Застосування в практиці аналітичної роботи кооперативних організацій запропонованої системи показників оцінювання економічної участі пайовиків у діяльності споживчого товариства сприятиме визначенню результатів діяльності підприємств системи споживчої кооперації з огляду на головні цілі їхнього функціонування, реалізації фундаментальної ідеї кооперації і забезпеченню розвитку споживчої кооперації України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 № 2687-ХІІ (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 1992. – № 30.
2. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 2004. – № 5.
3. *Ефремова Г.М.* Потребительская кооперация России XXI века / Г.М. Ефремова. – Новосибирск: Изд-во СибУПК, 1999. – С. 204.
4. *Захаров И.В.* Паевой фонд потребительского общества / И.В. Захаров. – М., 1999. – С. 48–54.
5. Тимчасовий порядок обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України), затв. Постановою Правління Центральної спілки споживчих товариств України від 05.03.2010 № 58: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-normativnii-akt-ukoospilki-doc19272.html>
6. Податковий Кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755- VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cg>, т.157, 165.
7. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV (зі змінами) // ВВР. – 2003. – № 40–44. – С. 356.