

УДК 658

Зіновчук В.В.
Укркоопспілка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ КООПЕРАТИВНОЇ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

© Зіновчук В.В., 2000

В статті розглянуті теоретичні аспекти розвитку кооперативних підприємств в Україні, а саме проблеми їх ідентифікації та відповідності міжнародним кооперативним принципам. Пояснено різницю між кооперативними та акціонерними підприємствами. Наведено тлумачення неприбуткового статусу кооперативної організації.

The theoretical aspects of cooperative enterprises in Ukraine have been considered in the article, in particular the problems of its identification and adequacy to the international cooperative principles. The difference between cooperative enterprises and joint stock ventures has been explained. The non-profit status of cooperative organization has been interpreted.

У контексті докорінної зміни економічної системи і становлення демократичного суспільства в Україні, що відбуваються після проголошення її незалежності, принципово, по-новому, розглядається роль кооперації – добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше за допомогою групових дій. За радянських часів логіка побудови організаційних структур кооперативів і практика їх господарської діяльності були пристосованими до тотального державного контролю, жорсткого регламентування розподільчих відносин та централізовано-командних методів керівництва. Сьогодні ж кооперація перестає бути здержавленою, вона перетворюється у необхідну економічну інституцію ринкової економічної системи, стає важливою формою здійснення підприємницької діяльності.

У зв'язку з принциповою зміною методології розбудови кооперативного сектора на порядку денному постає питання про забезпечення самоврядування кооперативів та їх функціонування за міжнародними принципами кооперації, які ідентифікують кооперативи, з одного боку, як унікальний тип соціально-економічної організації взаємодопомоги людей, а з іншого – як особливий тип підприємства. У зв'язку з цим закони та інші нормативні акти, що приймаються, повинні посилювати державні гарантії щодо незалежності і самостійності кооперативних організацій, надаючи їм можливості здійснення широкого спектра виробничої та комерційної діяльності, сприяючи перетворенню кооперативних товариств у конкурентоспроможних суб'єктів ринкових відносин.

Мета даного дослідження полягає в обґрунтуванні подальшого удосконалення правового поля кооперативної форми підприємництва в умовах перехідної економіки, демократизації суспільства, розбудови кооперативного руху в Україні та інтеграції національної економіки у світову систему господарювання. Робоча гіпотеза передбачає необхідність створення спеціального законодавства про кооперацію, що зумовлені зміною соціально-

політичної ситуації в країні, еволюцією суспільних поглядів на роль і місце кооперації в становленні української державності, вступом України до Міжнародного кооперативного альянсу та деякими іншими чинниками.

Результати дослідження показали певну недосконалість існуючого правового поля кооперації. До найсуттєвіших недоліків чинних законодавчих актів, що визначають правову оболонку економічної моделі кооперативного підприємства, зараховують:

- відсутність дефініції кооперативу (кооперативного товариства), що ідентифікує його як унікальну соціально-економічну організацію та особливий тип підприємства;
- недостатньо чітка адекватність законодавчо визначених принципів діяльності кооперативів міжнародним кооперативним принципам;
- невизнання неприбуткового характеру кооперативної організації, тобто її першочергової орієнтації на задоволення потреб своїх членів-клієнтів, а не отримання прибутку.

Відповідно до визначення Міжнародного кооперативного альянсу кооператив – це незалежне об'єднання осіб, які добровільно згуртовуються для задоволення своїх соціальних та економічних потреб і прагнень через підприємство, що є спільною власністю і демократично контролюється. Унікальність кооперативу полягає в тому, що він орієнтований не на отримання прибутку, а на як найповніше задоволення економічних потреб своїх членів-клієнтів. Така ідентифікація кооперативного підприємства вимагає і специфічного правового поля, що відрізнялося б від того, в якому існують і діють звичайні комерційні організації, орієнтовані на отримання прибутку. Принципова відмінність кооперативного підприємства полягає: а) у цільовій орієнтації на задоволення потреб тих, хто користується її послугами (клієнтів-власників); б) у володінні цією організацією тими, хто користується її послугами; в) у контролі цієї організації тими, хто користується її послугами.

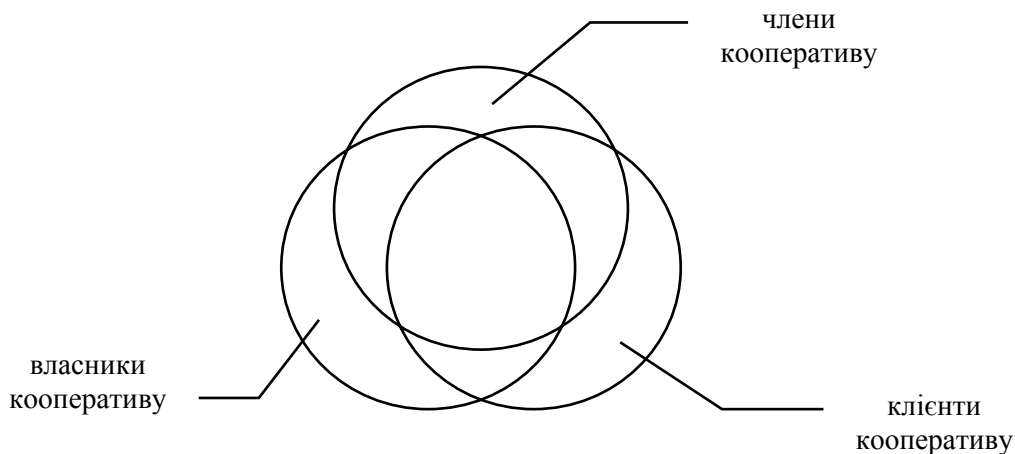


Рис. 1. Класифікація суб'єктів кооперативних відносин

Отже, економічні відносини, що складаються навколо кооперативів, передбачають розподіл суб'єктів цих відносин на певні групи (рис. 1). Щодо кооперативу кожний суб'єкт може бути його власником, клієнтом і членом, але обов'язково у певній комбінації цих функцій (за винятком випадку, коли хтось є лише клієнтом кооперативу). Така класифікація суб'єктів кооперативних відносин покликана ще раз підкреслити унікальність кооперативної форми підприємства.

1. Члени-клієнти-власники (дійсні члени) – це основна, найпоширеніша категорія, коли член кооперативу уособлює в собі і його власника, і його клієнта. Це повністю відповідає природі кооперативної організації.
2. Члени-власники (асоційовані члени) – ті, хто вклав кошти в кооперативний бізнес, але не користується його послугами. Майже завжди це колишні дійсні члени кооперативу, що залишили кооперативу свій пай для користування за певну винагороду і мають право лише дорадчого голосу в кооперативі. Статус асоційованих членів існує не в усіх країнах.
3. Члени-клієнти – ті, хто щойно вступив до кооперативу і не має ще власного паю. Переважно це тимчасова ситуація, і члени-клієнти дуже швидко переходять до першої категорії.
4. Клієнти-власники – практично малоймовірна категорія, до якої потрапляють лише ті, хто зволікає з формальним оформленням свого членства в кооперативі, але вже здійснює його фінансування. Адже, як правило, поняття “клієнти-власники” в широкому вжитку автоматично передбачає, що ці суб’єкти є вже членами кооперативу, тобто належать до першої категорії.

В практиці роботи кооперативів часто зустрічаються випадки, коли щодо кооперативу певні суб’єкти є лише його клієнтами: вони користуються послугами кооперативу без оформлення членства і отримання права власності. Цим клієнтам надаються такі ж послуги, як і членам кооперативу, проте їх відносини з цим підприємством не будуються на кооперативних засадах, тобто кооперативи для них нічим не відрізняються від будь-яких інших підприємств, що надають послуги. Кооперативне законодавство багатьох країн обмежує можливості кооперативів у наданні послуг клієнтам, що не є членами кооперативу. Але це здійснюється економічними методами, без будь-яких адміністративних заборон. Наприклад, поширеною є практика надання кооперативам певних пільг в оподаткуванні за умови, що товарообіг нечленів кооперативу не перевищує товарообіг членів кооперативу [1].



Рис. 2. Місце кооперативів серед інших форм підприємницької діяльності

Говорячи про особливості кооперативу як економічної організації, варто підкреслити його принципи відмінності від звичайних корпорацій, тобто тих, що мають назву “фірм, орієнтованих на інвесторів (*investor-oriented firms* або скорочено *IOF*)”. Здебільшого вони представлені акціонерними підприємствами. Кооперативні підприємства і звичайні корпорації мають багато спільного, оскільки є корпоративним типом підприємства (рис. 2). У світовій практиці під корпорацією розуміють “організацію бізнесу, що передбачає створення юридичної особи, відокремленої від її власників, якій надані законні права і привілеї

самостійного підприємства, а відповідальність власників обмежується їх інвестиціями у це підприємство [2]”.

Проте за своєю природою кооперативи і звичайні корпорації – принципово різні типи підприємств. Якщо кооператив – це об’єднання для взаємодопомоги, то акціонерні відносини передбачають об’єднання капіталів, їх використання та одержання прибутку. Отже, економічна суть кооперативу більше пов’язана із задоволенням інтересів учасників в отриманні необхідних послуг, в той час як в акціонерному бізнесі домінуючим мотивом є забезпечення ефективного використання вкладеного капіталу. Це, своєю чергою, формує різні механізми досягнення кінцевої мети.

Створення і функціонування кооперативів базується на чітко визначених вимогах організаційно-економічного характеру, які називають принципами кооперації. По суті, принципи кооперації – це певна система забезпечення демократичної атмосфери кооперативного руху і є втіленням тих загальнолюдських цінностей, які роблять кооперацію привабливою для людей різних країн та різних сфер їх діяльності. Треба відрізнити кооперативні принципи від кооперативної політики і кооперативної практики. Кооперативна політика – це напрямок, який вибрало керівництво кооперативної організації для досягнення мети кооперації найефективніше. Прикладом кооперативної політики може бути рішення деяких кооперативів обмежити статутний фонд або загальну кількість своїх членів. Часте звернення кооперативів до певної дії або звичного для цього кооперативу методу ведення бізнесу називають кооперативною практикою. Наприклад, надавати послуги клієнтам, які не є членами-власниками даного кооперативу, є практикою деяких кооперативів. Розподіл частини доходу кооперативу між тими, хто користувалися кооперативом, але не були його членами, також є практикою окремих кооперативних організацій. Кооперативна політика і кооперативна практика є результатом прийняття управлінського рішення на рівні окремого кооперативу або об’єднання кооперативів. Безумовно, різні кооперативи можуть незалежно один від одного використовувати ту ж політику або практику. Важливіше, що застосування одного з принципів кооперації не обов’язково пов’язане з певною політикою або практикою.

Міжнародний кооперативний альянс має такі принципи кооперації, які називають міжнародними: 1) добровільне і відкрите членство для будь-яких осіб незалежно від їх статі, соціального походження, віросповідання, політичних переконань, національної та расової приналежності, які бажають користуватися послугами даної організації і згодні взяти на себе відповідальність, пов’язану з членством; 2) членський демократичний контроль, що здійснюється членами, які беруть активну участь у формуванні їх політики і прийнятті управлінських рішень; 3) економічна участь членів, що передбачає однакові права членів кооперативу у формуванні і контролі капіталу свого підприємства та розподіл доходу кооперативу відповідно до їх участі у його господарській діяльності; 4) незалежність і самостійність кооперативів; 5) освіта, навчання та доступність інформації; 6) кооперація серед кооперативів для зміцнення кооперативного руху загалом; 7) піклування кооперативів про суспільство.

Міжнародні кооперативні принципи найсконцентрованіше виражають організаційні основи кооперативу. Вони віддзеркалюють його особливу соціально-економічну природу і місію у демократичному суспільстві та ринковій економічній системі. Без розуміння і урахування цих принципів неможливо побудувати істинно кооперативну організацію. Порушення або ігнорування кооперативних принципів небезпечно через втрату суті і переваг

кооперативного співробітництва. Проте принципи не є догмою: їм притаманна еволюція у міру розбудови кооперативного руху і накопичення досвіду кооперації.

Кооперативи часто називають неприбутковими корпораціями або неорієнтованим на отримання прибутку бізнесом. Навколо неприбуткового характеру кооперативу точиться тривала дискусія. Важливий внесок у сучасне трактування природи кооперативної організації був зроблений американським вченим російського походження І. Ємельяновим. Вивчаючи природу кооперативу, він порівняв його з підприємством у його загальному розумінні. До економічних підвалин звичайного підприємства зараховують: а) приналежність до економічної системи, що побудована на конкурентному обміні; б) акумулювання коштів для придбання через отримання прибутку; в) неможливість існування, якщо немає прибутку [3]. Отже, прибуток був визнаний обов'язковим атрибутом підприємства у ринковій економічній системі, що забезпечує його існування. Проте на відміну від звичайного підприємства, кооператив підтримується своїми клієнтами-членами на межі достатньої необхідності: їм потрібні послуги кооперативу за мінімальними витратами.

Логічний висновок, до якого прийшов І. Ємельянов, полягає в тому, що кооператив не є підприємством (безумовно, в його традиційному розумінні), і його діяльність не може розглядатися як прибуткова. Навіть коли економічні відносини у кооперативі значно ускладнюються (наприклад, виникає потреба у значних капіталовкладеннях, кооператив обслуговує не тільки своїх членів, відбувається диверсифікація кооперативної діяльності тощо), неприбутковий статус цієї організації не втрачається. Сьогодні закріплений за кооперативами статус неприбуткової організації є основою пільгового оподаткування кооперативів в розвинутих країнах [4].

Отримання доходу, частина якого фактично є прибутком, не може бути класифікаційною ознакою, що визначає приналежність даної організації до так званих прибуткових організацій. Якщо, наприклад, будь-який благодійний дитячий або подібний йому фонд проводить відповідну своєму призначенню акцію (скажімо, концерт рок-зірок, продаж літератури або лотерею), то різниця між виручкою і витратами, з суто економічного погляду, може бути визнана прибутком, хоча це не є підставою називати такий фонд прибутковою організацією. Лише остаточна мета організації врешті визначає, чи є ця організація орієнтованою на отримання прибутку, чи вона має зовсім інші наміри, і прибуток – це лише один із засобів їх реалізації.

Отже, в умовах переходу до ринкової економіки принципово змінюється методологія формування законодавчої бази кооперації. На порядку денному стоїть питання про визнання особливої економічної природи кооперативних підприємств, що не націлені на отримання прибутку, а обслуговують своїх клієнтів-власників. У зв'язку з цим спеціальні закони про кооперацію та інші нормативні акти повинні враховувати міжнародні принципи кооперації, посилювати державні гарантії щодо незалежності і самостійності кооперативних організацій, надаючи їм можливості широкого спектра виробничої та комерційної діяльності, сприяючи перетворенню кооперативних товариств у конкурентоспроможних суб'єктів ринкових відносин.

1. McBride, Glynn. *Agricultural Cooperatives: Their Why and They How*. Westport, Connecticut, 1986. 2. Griffin, Ricky W. and Ronald J. Ebert. *Business*. 3d Ed. Englewood Cliffs, New Jersey, 1993. 3. Emelianoff. *Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations*. Davis, CA. 1948. 4. Sargent. *Agricultural Co-operation*. Hampshire, 1982.