**Теория и история кооперативного движения**

**1. Пайщик – социальная и экономическая основа потребительской кооперации**

Объявленная Законом цель потребительского общества – удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков. В практической деятельности потребительских обществ это означает, что должен обеспечиваться приоритет экономических интересов пайщиков по сравнению с работниками.

Потребительские кооперативы во всем мире выживают в конкурентной борьбе, прежде всего, потому, что они имеют возможность гарантированного сбыта товаров своим постоянным покупателям – пайщикам. Чем больше пайщиков, тем конкурентоспособнее кооператив, шире его сегмент на рынке потребительских товаров. Увеличение численности пайщиков – безальтернативная экономическая необходимость для всех организаций потребительской кооперации.

Во многих кооперативных организациях наблюдается тенденция сокращения числа пайщиков. Это гибельно для любого кооператива.

Другая негативная тенденция характеризует структуру пайщиков: соотношение в их числе работающих и не работающих в системе. Удельный вес неработающих пайщиков сокращается. В отдельных кооперативах не работающих в системе пайщиков не осталось, что означает перерождение потребительских кооперативов в производственные. И это серьезная угроза для потребительской кооперации в целом.

**Потребительский кооператив отличается от кооператива производственного**

Потребительский кооператив – некоммерческая социально ориентированная организация пайщиков, объединившихся для обеспечения нормальных условий сбыта своей продукции, торговли товарами высокого качества по справедливым ценам.

Производственный кооператив – коммерческая организация работников, объединившихся для совместной трудовой деятельности и имеющих целью получение дополнительных материальных выгод от своей трудовой деятельности.

Таким образом, потребительское общество – это кооператив пайщиков, функционирующий в их интересах, а производственный кооператив – это кооператив работников, предоставляющий материальные выгоды своим членам-работникам.

Производственный кооператив как коммерческая организация не может рассчитывать на режим благоприятствования в налоговом законодательстве. Преимущества, которые сейчас извлекают работники-пайщики потребительской кооперации, временные. Кооперативы без неработающих пайщиков теряют покупателей, их экономическую, поддержку имидж социально-ориентированной системы (следовательно, помощь органов местного самоуправления), собственность, а в конечном итоге – рабочие места персонала.

Только наличие пайщиков, кроме работников системы, сохранит за потребительской кооперацией статус некоммерческой организации, которая может претендовать на федеральные и местные льготы, в том числе и в налогообложении. Как только потребительское общество лишается неработающих пайщиков, так сразу превращается в кооператив работников, то есть производственный кооператив, статус которого – коммерческая организация со всеми вытекающими отсюда последствиями.

С нарастанием конкуренции выживает только тот субъект рынка, который имеет своего покупателя. Исходное преимущество потребительской кооперации состоит в том, что она изначально имеет своего покупателя в лице пайщика. Необходимо поддержать пайщиков и как производителей, а следовательно, сдатчиков сельскохозяйственных продуктов, сырья, заготовителей дикорастущих и продавцов этой продукции своему кооперативу. Задача потребительского кооператива проста по сравнению с другими субъектами рынка, которым еще нужно найти своего покупателя. Потребительской кооперации достаточно сохранить своего покупателя и своего сдатчика продукции – пайщика, сделать все, чтобы он остался своим покупателем и сдатчиком своей продукции.

Центральная проблема реформирования – создать механизм экономического участия пайщиков, то есть систему мер и условий, при реализации которых пайщики:

во-первых, станут покупателями преимущественно магазинов кооператива;

во-вторых, будут заинтересованы сдать продукцию индивидуальной деятельности, сельскохозяйственную продукцию и собранные дикорастущие только своему кооперативу;

в-третьих, свободные денежные средства вложат в хозяйственно-финансовую деятельность своего кооператива.

Основная ошибка теории и практики кооперативного движения России состоит в том, что под экономическим участием зачастую понимается паевой взнос. После деноминации рубля, и, следовательно, стоимостного выражения паевых взносов в 1998 г., такое неверное, однобокое толкование экономического участия привело к политике освобождения от пайщиков, чьи паевые взносы превратились в копейки. Вторая сторона ошибочных решений – резкое увеличение размера паевого взноса, что также способствовало уменьшению количества пайщиков. И это существенно подорвало социальную базу кооперации.

Экономическое участие пайщиков требует решения многих проблем: формы экономического участия, размера паевого взноса, формирования паевого капитала (паевого фонда), компенсации на паевой капитал, распределения прибыли, отношений собственности, бонуса (периодический возврат части стоимости купленных товаров), пользования ресурсами кооператива в личных целях, объема ответственности и компетенции, участия в управлении, эффективности деятельности потребительского общества и другие.

Из факторов, обеспечивающих эффективность экономического участия пайщиков, в большинстве кооперативов отсутствуют:

личная мотивация членов;

совпадение целей пайщиков и кооператива;

регламентация, то есть четкий порядок учета экономического участия и кооперативных выплат;

масштаб экономического участия пайщиков, обеспечивающий достижение целей потребительского общества.

В механизме эффективного экономического участия пайщиков главное – форма, размер, четкая регламентация кооперативных выплат, обязательность кооперативных выплат при любых результатах деятельности.

В Программе записано:

увеличить численность пайщиков за счет вновь кооперированных. Провести до 2000 года сплошную перерегистрацию или перепись пайщиков, разработать программу компьютерного учета информации о пайщиках;

рекомендовать потребительским обществам ввести единый фиксированный для кооператива паевой взнос с тем, чтобы он был доступным всем слоям населения, но достаточно значимым;

считать целесообразным реформировать существующую систему потребительской кооперации в направлении отказа от принципов производственных кооперативов и всемерной поддержки потребительских обществ;

предоставить возможность как можно более широкому кругу пайщиков участвовать в управлении делами потребительского общества;

активизировать реальный контроль со стороны пайщиков за хозяйственно-финансовой деятельностью;

усилить внимание к пайщикам, особенно в крупных кооперативах, способствовать их вовлечению в круг интересов потребительского общества;

обеспечить реальные кооперативные выплаты;

увеличить объемы и повысить результативность хозяйственной деятельности, что позволит увеличить размер кооперативных выплат;

систематически работать с пайщиками на кооперативных участках через опорные пункты, магазины, уполномоченных.

**2. Экономические права и обязанности пайщиков**

Права и обязанности пайщиков определены Законом РФ о потребительской кооперации и «Положением о пайщике потребительской кооперации Российской федерации» (Утверждено постановлением Совета Центросоюза РФ от 13.01.00. №2-С), а также уставами потребительских обществ.

Пайщик имеет право:

на добровольной основе вступать в потребительское общество и выходить из него;

участвовать в деятельности потребительского общества, выбирать и быть избранным в органы управления и контроля, вносить предложения об улучшении деятельности потребительского общества, устранении недостатков в работе его органов;

получать кооперативные выплаты и пользоваться льготами в соответствии с решением общего собрания;

приобретать в потребительском обществе преимущественно перед другими гражданами товары (услуги), осуществлять на основе договоров гарантированный сбыт изделий и продукции личного подсобного хозяйства и промысла, сдавать в первоочередном порядке сельскохозяйственную продукцию и сырье на переработку, в том числе на давальческих началах;

в первоочередном порядке быть принятым на работу в потребительское общество в соответствии с профессиональной подготовкой, образованием и с учетом потребности в работниках, а также получать направления на учебу в образовательные учреждения потребительской кооперации;

пользоваться объектами социального назначения на условиях, определяемых собранием потребительского общества;

получать информацию от органов управления и контроля потребительского общества об их деятельности;

обращаться к общему собранию потребобщества с жалобами на неправомерные действия других органов управления и контроля потребительского общества;

обжаловать в судебном порядке решения органов управления потребобщества, затрагивающих их интересы.

Пайщик потребительского общества обязан:

соблюдать устав, выполнять решения общего собрания потребительского общества, других органов управления и органов контроля потребобщества;

выполнять свои обязательства перед потребительским обществом по участию в его хозяйственной деятельности.

**3. Льготы и услуги пайщикам**

Льготы, предоставляемые потребительской кооперацией по социальной поддержке пайщиков, населения и бюджетных организаций:

льготы, предоставляемые пайщикам за счет доставки товаров в отдаленные населенные пункты;

реализация социально-значимых товаров (например – хлеба) ниже себестоимости;

содержание планово убыточных магазинов;

отпуск товаров в долг организациям социальной сферы и бюджетным учреждениям;

отпуск товаров населению в долг;

другие расходы по оказанию социальной помощи населению.

Наряду с этим пайщик может пользоваться индивидуальными правами и льготами, в том числе приобретать (получать) преимущественно перед другими гражданами товары и услуги в предприятиях торговли и бытового обслуживания, среди которых наиболее распространены:

прием заказов на товары, временно отсутствующие в продаже;

доставка приобретенных товаров пайщикам по льготным тарифным ставкам на перевозку автотранспортом;

выделение автотранспорта пайщикам на льготных условиях;

изготовление столярных изделий;

организация гарантированного сбыта излишков сельскохозяйственной продукции и сырья, произведенных в личных хозяйствах пайщиков;

предоставление пайщикам на льготных условиях помещений и необходимого инвентаря для проведения юбилейных, ритуальных и других мероприятий;

организация приемов заказов на товары на дому и доставка их престарелым пайщикам и инвалидам;

переработка сельскохозяйственной продукции и сырья на кооперативных предприятиях;

выработка колбасы и колбасных изделий из давальческого мяса;

организация пошива постельного белья, полотенец и нижнего белья по заказам предприятий потребительской кооперации (для пайщиков на льготных условиях);

изготовление ксерокопий;

выдача справок;

изготовление бланков любого формата с увеличением и уменьшением по образцам заказчика;

услуги по художественному оформлению рекламы, объявлений. плакатов;

комплекс ритуальных услуг (изготовление гробов, лент, рытье могил, предоставление автотранспорта);

ремонт грузового автотранспорта;

платная автостоянка на охраняемой территории;

обучение пайщиков и их детей в школе-магазине специальности продавец;

предоставление складских помещений для хранения товаров;

прием свободных денежных средств под льготный процент;

проведение инвентаризации по заявкам;

услуги по дизайну и сервировке юбилейных и других мероприятий;

изготовление и доставка на дом кондитерских, кулинарных изделий, мясных полуфабрикатов;

предоставление товаров в кредит;

продажа в кредит;

ремонт мебели;

услуги парикмахера;

услуги пилорамы;

услуги скотобойного цеха;

соление и копчение рыбы из давальческого сырья;

складирование скоропортящихся продуктов в стационарном холодильнике;

сушка лекарственно-технического сырья на стационарных сушилках.

**4. Примерное положение об экономическом участии пайщиков и кооперативных выплатах**

Экономическое участие пайщиков – это вклад в кооператив и демократический контроль капитала своего кооператива, а также личный вклад в объемные показатели хозяйственной деятельности своего кооператива.

Экономический вклад пайщиков предполагает следующие виды участия пайщиков в финансово-хозяйственной деятельности потребительского кооператива:

оплата паевого взноса установленного размера и в сроки, определенные уставом;

предоставление кредитов кооперативу на пополнение оборотных средств;

покупки товаров в кооперативных магазинах (товарооборот пайщиков);

сдача сельскохозяйственных продуктов, сырья, дикорастущих своему кооперативу (заготовительный оборот пайщиков);

продажа непродовольственных товаров, произведенных в собственных домашних хозяйствах (предметы народного промысла, изделия из дерева, меха, кожи, камня, тростника и соломы, бересты и т.д.).

Кооперативные выплаты

В соответствии с Законом потребительское общество может производить кооперативные выплаты.

Цель кооперативных выплат – удовлетворение материальных и иных потребностей членов через привлечение их к экономическому участию в финансово-хозяйственной деятельности потребительского общества.

Источником кооперативных выплат выступают доходы потребительского общества, полученные от его предпринимательской деятельности, после внесения обязательных платежей в соответствии с законодательством Российской Федерации и расчетов с кредиторами.

Размер кооперативных выплат определяется общим собранием потребительского общества, он не должен превышать 20% от доходов потребительского общества.

Сроки (ежеквартально, за полугодие, год), формы кооперативных выплат (наличными, чеком, талоном и т.д.) устанавливаются общим собранием пайщиков потребительского общества.

Бонус на товарооборот пайщиков выплачивается индивидуально пропорционально товарообороту каждого пайщика вне зависимости от финансового состояния деятельности потребительского общества.

Кооперативные выплаты в форме дивидендов и бонуса на товарооборот (или их часть) по решению общего собрания потребительского общества могут быть направлены на увеличение паевого взноса пайщиков.

Кооперативные выплаты осуществляются на основе индивидуального учета экономического участия пайщиков, принятого в потребительском обществе.

Формы кооперативных выплат

Потребительское общество имеет право производить следующие кооперативные выплаты:

бонус на товарооборот;

единая скидка пайщикам на стоимость купленных товаров;

дифференцируемые потоварные скидки;

скидки на социально-значимые товары;

скидки при сезонной распродаже товаров;

дивиденды на паевой взнос;

проценты на сумму кредита пайщиков;

накидка на сумму заготовительного оборота пайщика;

накидка на стоимость непродовольственных товаров, произведенных в домашних хозяйствах пайщика.

**5. Экономические основы кооперативных выплат**

В основу теории расчета кооперативных выплат положены проверенные мировой кооперативной практикой положения:

потребительский кооператив – не благотворительная организация. Кооператив выплачивает кооперативные выплаты только тем пайщикам, которые экономически участвуют в его деятельности в виде взносов, закупок, сдачи продукции, займов и т.п.;

потребительский кооператив – не коммерческая организация. Пайщики экономически поддерживают свой кооператив только тогда, когда он работает на них, то есть выполняет предписанные Законом цели – удовлетворение потребностей пайщиков. Если деятельность кооператива направлена на получение доходов ограниченной группы лиц в ущерб остальным пайщикам, то пайщики отказывают ему в экономической поддержке. В этом случае кооператив разоряется или превращается в акционерное общество или производственный кооператив, нередко сохраняя юридическую форму «потребительский кооператив» для получения налоговых льгот. В всех случаях, с точки зрения Закона, потребительский кооператив перестает существовать.

Отсюда следует, что кооперативные выплаты и экономическое участие пайщика в потребительском обществе неразрывно связаны между собой:

для того, чтобы получать кооперативные выплаты, пайщики должны экономически поддерживать свой кооператив;

для того, чтобы иметь экономическую поддержку пайщиков, кооператив должен заинтересовать их кооперативными выплатами.

Изучение деятельности различных потребительских обществ показывает, что практика кооперативных выплат в организациях системы не отработана.

Предлагаемая технология кооперативных выплат решает следующие наиболее важные проблемы экономических взаимоотношений между пайщиками и кооперативом:

кооперативные выплаты увязываются с экономическим участием пайщиков;

экономически обосновывается размер кооперативных выплат;

определяется целесообразность применения тех или иных форм кооперативных выплат;

в учете и отчетности выделяются основные кооперативные выплаты как результат социальной деятельности кооператива и экономического участия пайщиков.

Технология кооперативных выплат, изложенная в предлагаемой методике, сводится к соблюдению простых правил взаимоотношений между потребительским кооперативом и его пайщиками:

потребительский кооператив должен быть экономически выгоден пайщикам;

экономическое участие пайщиков должно быть выгодно потребительскому кооперативу.

Ограниченность практического опыта по применению кооперативных выплат в системе современной российской кооперации обусловила подробное изложение методики расчета кооперативных выплат и связанных с ними выплат пайщиков: величины бонуса, паевых взносов и паевого фонда

Этот методический материал предназначен для использования службами социального управления потребительских союзов при подготовке управленческих решений.

**6. Обоснование величины кооперативных выплат, паевых взносов и паевого фонда**

В этом разделе изложено подробное описание методики расчета премий пайщиков (бонуса) для того, чтобы службы социального управления потребительских союзов могли прогнозировать и контролировать экономические последствия принятия тех или иных управленческих решений по экономической работе с пайщиками. Приведенные в данном разделе формулы достаточно точны для того, чтобы экономическими расчетами и принятыми на их основе решениями можно было регулировать социально-экономическую деятельность потребительской кооперации.

Методика и расчет бонуса и паевых взносов

В основу методики положена компенсация выплат бонуса за счет наценок для продаж посторонним.

Термин «посторонние» означает некооперированное население. Его введение экономически обосновано раздельным учетом продаж, которые могут быть разделены по графам «пайщики» и «посторонние».

Кроме термина «посторонние» следует ввести новое для современной российской кооперации понятие «бонус» пайщика, то есть премии (наиболее распространенный в мире вид кооперативных выплат), получаемой пайщиком за участие в товарообороте кооператива (скидки с цены продаж, услуг и других выраженных в денежном выражении доходы пайщиков от экономического участия в деятельности кооператива).

Бонус пайщика – основной стимул увеличения товарооборота кооператива.

Для применения кооперативных выплат в виде бонуса (премии на товарооборот пайщика) обоснована его величина и соответствующие наценки для продаж посторонним.

Условие компенсации затрат кооператива на выплату бонуса за счет повышения цен для продаж посторонним выглядит следующим образом:

Экономический смысл этой формулы состоит в безубыточной для кооператива компенсации выплаты бонуса за счет повышения цен для продаж посторонним.

Из формулы видно, что основным фактором, определяющим устойчивость выплаты бонуса, является конкретная величина H: при недостаточном повышении цен для посторонних доход от продаж не компенсирует бонус, при чрезмерном увеличении цен снизится товарооборот кооператива, что также не обеспечит компенсацию выплат бонуса.

При среднестатистическом удельном равенстве покупок пайщика и постороннего соблюдается следующее условие:

Практическая ценность выражения (2) состоит в том, что его можно использовать для укрупненных расчетов конкретных повышений цен для посторонних, полностью компенсирующих бонус на товарооборот, согласовав эти показатели с численностью пайщиков потребительского кооператива:

В зависимости от соотношения пайщиков и остального населения, существуют три качественно отличающиеся друг от друга зоны, характеризующие прогнозируемое изменение показателей работы потребительской кооперации при введении бонуса:

Зона безразличия. При реализации бонуса с соответствующими показателями этой зоны не следует ожидать снижения товарооборота от доли продаж посторонним, из-за незначительного повышения цен.

Зона возможного снижения товарооборота от доли продаж посторонним. Повышение цен при таком соотношении пайщиков и посторонних может оказать влияние на товарооборот, поэтому величины бонуса и цен следует подбирать эмпирически.

Зона невозможности применения бонуса за счет повышения цен посторонним. Данные таблицы 1. показывают, что при доле пайщиков в обслуживаемом населении до 10% уже сегодня допустимо применение бонуса на товарооборот до 10%.

Мировой кооперативный опыт свидетельствует, что при величине бонуса 5 и более процентов, пайщики осуществляют большинство покупок в своих кооперативных магазинах, что в большей степени относится к продуктам и другим товарам повседневного спроса.

Верхняя граница охвата товарооборотом денежных средств пайщиков определяется их потребностями и платежеспособностью, нижняя – ценами в конкурирующих с кооперацией магазинах.

Можно спрогнозировать как прирост товарооборота, так и изменение его структуры за счет продаж пайщикам более дорогих взаимозаменяемых товаров, что приведет к росту охвата товарооборотом денежных средств пайщиков

Поэтому, для получения более обоснованной величины максимального размера бонуса, ее необходимо рассчитывать с учетом прироста доли покупок пайщиков в товарообороте кооператива за счет дополнительного охвата их денежных средств:

Увеличение доли покупок каждого пайщика приведет к изменению соотношения продаж кооператива пайщикам и посторонним, что нарушит условие (2), так как объем покупок пайщиков возрастет в K раз, что эквивалентно увеличению их доли в обслуживаемом населении П на такую же величину при сохранении объема покупок T.

При создании полноценной социальной базы и повышении эффективности работы потребительской кооперации, следует применять компенсацию бонуса за счет отказа от части прибыли. Пример расчета.

Предлагаемую схему применения бонуса можно проиллюстрировать на простом примере: при доле пайщиков в численности населения 20%, бонусе 5% и средней стоимости покупки 10 руб., стоимость покупки для пайщика составит 9,6 руб., а для постороннего 10,17 руб.

Этот пример наглядно показывает, что рассчитанные по данной методике величины бонуса и повышения цен для посторонних обеспечивают достижение поставленных целей: создают достаточно высокий уровень мотиваций для экономического участия пайщиков в кооперативе и сохраняют условие «безразличия» к повышению цен для посторонних.

Методика расчета паевых взносов и размеров паевого фонда

Основным экономическим условием для членства в потребительском кооперативе является паевой взнос. Размер паевого взноса нуждается в оптимизации. Его величина должна быть не обременительной для пайщиков, но выгодна кооперативу.

При внедрении бонуса по данной методике кооператив не несет дополнительных расходов на выплату бонуса, и привлечение средств населения в виде паевых взносов выгодно ему в любом случае.

Увеличение паевого взноса по предлагаемой методике не повлечет за собой дополнительных затрат пайщика, так как экономический смысл этой формулы заключается в перераспределении расходования его денежных средств: деньги, внесенные в кооператив в виде паевого взноса, возвращаются в течение одного года в виде бонуса.

Ввиду нестабильности финансовой ситуации в России, принципиально важным методологическим подходом к определению конкретной величины нового паевого взноса является выбор базовых показателей, за которые могут быть приняты:

минимальная заработная плата;

минимальный размер пенсии;

прожиточный минимум.

Между этими базовыми показателями есть принципиальная разница: два первых показателя характеризуют покупательную способность населения, а прожиточный минимум – реализацию покупательных возможностей.

Предварительные исследования показывают, что применение в качестве базы для расчетов первых двух показателей усложняет анализ и дает весьма приблизительный результат.

В отличие от них, прожиточный минимум рассчитывается с учетом ассортимента потребляемых товаров, который почти полностью совпадает с товарными группами, формирующими структуру основного товарооборота потребительской кооперации. Применение прожиточного минимума в качестве базы для определения величины паевого взноса позволит дифференцировать величину паевого взноса в зависимости от места проживания пайщика, так как для различных районов величина прожиточного минимума может изменяться до 2–3 раз.

Формула определения предельно выгодной величины паевого взноса для пайщиков различных регионов выглядит в следующем виде:

Коэффициент Кплат применяется индивидуально для определения величины паевого взноса тех граждан, денежный доход которых ниже прожиточного минимума, и имеет следующий вид:

Экономический смысл коэффициента Кплат заключается в пропорциональном уравнивании денежных потерь при выплате паевого взноса малообеспеченных пайщиков и пайщиков с нормальными доходами.

Рост паевого фонда потребительской кооперации при использовании бонуса на товарооборот происходит пропорционально числу пайщиков:

Пример расчета.

Проиллюстрируем предлагаемую методику расчета паевого взноса для среднестатистического жителя (средняя заработная плата – 825 руб.) и члена многодетной семьи (условно принимает среднемесячный денежный доход в размере 100 руб.). Прожиточный минимум региона – 260 руб., средний денежный доход на душу населения региона – 415 руб., бонус потребительского кооператива – 5%.

Для обычного пайщика коэффициент Kn= 1, а паевой взнос:

Bз = 12 \* 0,05 \* 260 = 156 руб.

Для малообеспеченного пайщика коэффициент Кплат. = 0,24, соответственно меняется и паевой взнос:

Bз = 12 \* 0,24 \* 0,05 \* 260 = 37,4 руб.

Для иллюстрации влияния прожиточного минимума на величину паевого взноса выполним его расчет для пайщика-рабочего, проживающего в г. Якутске, заработная плата которого равна 2215,6 руб. Прожиточный минимум региона – 559,9 руб.

Bз = 12 \* 0,05 \* 559,9 = 336 руб.

Для укрупненных расчетов роста паевого фонда (например, при составлении планов развития) можно использовать упрощенную формулу:

Заканчивая эту часть экономического анализа последствий введения бонуса в потребительской кооперации, произведем оценку увеличения паевого фонда среднестатистического облпотребсоюза Сибирского региона. Пример расчета.

Исходные данные для расчета:

коэффициент Кплат.укр. принимаем равным 0,8 и распространяем его влияние на всех пайщиков;

номинальный паевой взнос кооператива – 156 руб.;

количество пайщиков – 30000 чел.

Ф = 0,8 \* 156 \* 30000 = 3,74 млн. руб.

Методика расчета эффективности семейного членства в потребительском кооперативе

В странах с развитым кооперативным движением индивидуальное членство используется в производственных, строительных и т.п. кооперативах. В потребительской кооперации членство, как правило, семейное: пайщиком является один из членов семьи (один голос), но правами пайщика на получение бонуса пользуются все ее члены.

В российской потребительской кооперации принято индивидуальное членство, что приводит к тому, что в одной семье может быть несколько самостоятельных пайщиков, и это затрудняет учет товарооборота пайщиков. Для учета экономического участия пайщиков следует переходить на семейное членство.

С большой вероятностью можно предположить, что после введения бонуса в каждой российской семье будет не более одного пайщика, следовательно, приведенные ранее расчеты в случае семейного членства выполнены с завышением численности пайщиков.

Поэтому, при введении в практику кооперативных выплат в виде бонуса следует учитывать влияние на экономические показатели принципа членства – индивидуального или семейного.

Согласно общей методике, сокращение абсолютного числа пайщиков не отразится на величинах KT, Б и Нб, так как их расчет выполнен в относительных показателях.

Расчетная доля пайщиков в населении также остается без изменения, но в данном случае под пайщиком подразумевается семья:

Изменения в расчетных формулах методики начинаются с определения предельно выгодной величины паевого взноса для пайщиков.

Размер паевого взноса при семейном членстве:

Расчет прироста паевого фонда кооператива производится суммированием взносов его пайщиков:

Проведенная оценка результатов расчета показывает, что для укрупненных расчетов и расчетов прогнозирования можно пользоваться упрощенными формулами:

при расчете паевого взноса:

при расчете паевого фонда:

Пример расчета

Выполним расчет по уточненной методике и сравним с полученными ранее результатами:

паевой взнос среднестатистического пайщика, представляющего семью из 2,8 человек при прожиточном минимуме 260 руб. и бонусе – 5%:

Взс = 0,1 \* 2,8 \* 5 \* 260 = 364 руб.

возможный прирост паевого фонда

Ф = 364 \* 30000/2,8 = 3,9 млн. руб.

Расчетное увеличение паевого фонда объясняется тем, что семейное членство отражает реальные показатели потребления пайщика (не один человек, а семья).

Сравнивая методики обоснования бонуса при индивидуальном и семейном членстве и анализируя последствия введения семейного членства, можно отметить:

принципиальная разница между рассматриваемыми методиками заключается в том, что при семейном членстве размер паевого взноса зависит от среднестатистических показателей потребления, а при индивидуальном членстве – от индивидуальных доходов и индивидуальных расходов;

семейное членство более эффективно, так как снижает возможность злоупотреблений пайщиками в получении бонуса.

Расчеты по предлагаемой методике выполнены с минимально возможными величинами данных, входящих в расчетные формулы. Но даже эти заниженные результаты показывают экономическую выгодность привлечения пайщиков к экономическому участию.

**7. Рекомендации по внедрению кооперативных выплат**

Для внедрения кооперативных выплат необходимо провести следующие организационные мероприятия:

Проводится перерегистрация пайщиков и уточняется их фактическое количество. Пайщикам выдаются новые паевые книжки пайщиков, форма которых утверждена постановлением Совета Центросоюза РФ от 18.02.00, протокол 1-С, п. 4.

Экономическим расчетом по изложенной методике рассчитывается реальная для данного потребительского общества величина кооперативных выплат и устанавливается величина паевого взноса пайщика, которые утверждаются общим собранием пайщиков.

Общим собранием пайщиков потребительского общества принимается положение о пайщике и кооперативных выплатах (п. 4 настоящих методических указаний).

Разрабатывается и утверждается общим собранием перечень товаров, которые может приобретать пайщик на льготных условиях.

Разрабатывается механизм кооперативных выплат и их контроля. Проводится инструктаж торговых работников.

Рекомендуется следующий механизм кооперативных выплат.

Продавец ведет в особой тетради учет покупок, при этом наклеивает копии чеков на странице, отведенной каждому пайщику.

Итоговая стоимость покупок пайщика за год (полугодие, квартал) переносится в паевую книжку в раздел «кооперативные выплаты».

В конце отчетного периода общее собрание пайщиков принимает решение вернуть пайщикам, например, 5% от стоимости покупок (не более 20% от дохода).

На эту сумму пайщику выдается чек (талон, облигация), которым он может расплачиваться в магазинах своего потребительского общества при очередном приобретении товаров, увеличивая, таким образом, их товарооборот.

В том случае, если пайщик не выплатил свой паевой взнос полностью, то сумма бонуса зачисляется в его паевой взнос.

Премирование пайщиков за товарооборот следует осуществлять даже при убыточной работе, так как такая мера заинтересовывает пайщика покупать товары в своем магазине.

Следует применять и другие формы кооперативных выплат и льгот: устанавливать скидки с продажной цены товара, сезонные скидки для пайщиков, скидки на стоимость путевок, транспортные услуги и т.п.

Практически это выглядит следующим образом: жителям, постоянно осуществляющим покупки в кооперативном магазине, предлагается вступить в члены кооператива (пайщикам – пройти перерегистрацию) на следующих условиях: внести вступительный и минимальный паевой взнос (при перерегистрации – доплатить с зачетом имеющегося паевого взноса) и увеличивать его до полного паевого взноса оплатой в рассрочку;

При этом бонус пайщику выплачивается частично, пропорционально его фактическому паевому взносу. После того, как пайщик выплатит полный паевой взнос, кооператив обязан компенсировать его последующие покупки полным бонусом при подведении итогов квартала (года и т.п.); каждому пайщику гарантируется возможность контролировать правильность использования вложенных денежных средств.

Экономический расчет показывает, что формирование паевого взноса за счет кооперативных выплат позволит увеличить паевой взнос каждого пайщика на 100–150 рублей в год.

Таким образом, применение кооперативных выплат выгодно и пайщикам, и потребительскому обществу: пайщик получает возможность покупки товаров по сниженным ценам, потребительское общество увеличивает товарооборот, а следовательно, доходы.

Для обоснования более точного показателя экономических мотиваций пайщиков (от величины которого зависят бонус, паевые взносы и, в конечном итоге, прирост собственных оборотных средств кооперативов) необходимо специально организованное статистическое наблюдение с постановкой опроса пайщиков о размере и структуре доходов и при каком уровне доходов мотивации их участия будут значимы.

Нижний предел этой доли, очевидно, приближается к проценту, получаемому на вложенный капитал.

Подводя итог обоснованию применения кооперативных выплат, можно отметить, что разработанная методика обоснования величины бонуса, наценок для посторонних, размеров паевого взноса и номинального паевого фонда достаточно объективна и достигает своей основной цели: социальной справедливости, как для пайщиков, так и для кооператива. Введение демократического членского контроля деятельности руководства повысит его ответственность перед пайщиками за выплату бонуса, что повысит показатели работы потребительских обществ.

Участие пайщиков в контроле неминуемо привлечет их к управлению кооперативом, что возродит первоначальную цель российской кооперации – удовлетворение потребностей пайщиков.

Привлечение пайщиков к экономическому участию в деятельности кооперативов повысит прибыльность их работы.

В конечном итоге, решение комплекса этих задач создаст полноценную социальную базу российской потребительской кооперации, которая в кооперативах всего мира служит гарантом сохранения целей потребительских кооперативов и их экономической базой.