

# Могутня купка

Без власних переробних потужностей сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи все одно будуть залежати від великих заготівельних компаній



**К**ооператив «Надія» (в с. Авдіївка Куликівського району Чернігівської області) став першим в Україні серед подібних об'єднань, кому вдалося здобути статус виробника органічної продукції. Два роки пішло на отримання сертифікату стандарту з органічного виробництва та переробки європейського зразка на картоплю, столові буряки, моркву. У селі Садове Нижньогорського району Криму кооператив «Ринок» створив торговельну площадку — місцевий ринок, на якому формуються оптові партії сільськогосподарської продукції та здійснюється їх продаж, а при необхідності — і зберігання в спеціально обладнаній холодильній камері.

«Надія» та «Ринок» — сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК). Такі об'єднання надають своїм членам послуги (приміром, з обробки землі, збиранню молока, охолодженню, зберігання, збуту продукції тощо), не займаються виробництвом і не мають мети отримання прибутку. «Кооператив — це бізнес для бідних, можливість об'єднати ресурси, аби стати ефективнішими і успішнішими», — говорить директор Дніпропетровської дорадчої служби Максим Максимов. Проте в Україні СОКів небагато — трохи більше 700. Половина з них, як визнає Роман Корінець, генеральний директор Союзу учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України, не працює. Чому такий формат взаємодії фермерів, що добре зарекомендував себе в багатьох країнах світу, ніяк не приживеться в Україні?

## ОДИН У ПОЛІ ВОЇН

Кооператив «Катрін-2009» в с. Котовське Роздольненського району в Криму має непросту історію. Його організували двадцять домогосподарств за фінансової підтримки Програми розвитку та інтеграції Криму ПРООН. За словами одного з членів кооперативу, Олега Подлесного, на перших етапах найбільше заважав брак знань про кооперативи, через що переконати людей об'єднатися було дуже важко. «Довелося всьому навчатися з нуля. Протягом півроку консультанти з Програми проводили роз'яснювальні роботи серед потенційних учасників кооперативу. І це було навіть важливіше за фінансову допомогу», — розповідає Олег Подлесний — «Адже дуже важко мотивувати 60-річну людину, яка пережила досвід колгоспу, до когось приєднатися».

Проте переваги кооперативу були очевидні. Селяни змогли придбати необхідну їм техніку, в тому числі трактори, плуг, зерноочисні машини тощо. Наразі кооператив налагоджує централізоване водопостачання в селі. Не дивлячись на успіхи, «Катрін-2009» об'єднала поки що 24 учасника.

Інтерес до кооперації, яка знаходиться в зародковому стані, в Україні і досі низький. «У кооперативу немає явних переваг, яких очікує дрібний виробник, наприклад, у вигляді звільнення від всіх податків або багатомільйонних дотацій», — коментує Максим Максимов. Почасті дійсно винні спогоди про колгоспи і колективізацію, які спалювали саму ідею об'єднання. «Для початку має змінитися психологія. Наведу приклад. Ми консультували кооператив виробників овочів. Радити їм уніфікувати продукцію, почати вирощувати, приміром, томати одного сорту і розміру, щоб формувати загальні партії і продавати їх трейдеру. Поки ми це не озвучили, фермери нас не підпускали до себе, вже не кажучи про те, щоб розкрити інформацію, що і скільки вони вирощують. Є проблема закритості і недовіри», — розповідає Владислав Карпенко, фахівець з організацій виробників проекту USAID «АгроІнвест». За таких умов про ефективну кооперацію мова не йде.

Брак знань теж дається взнаки. Державна політика в цій сфері має переважно технократичний характер. Кошти цільової програми з розвитку кооперації виділялися на технічне переоснащення кооперативів. Але ж більшість людей, навіть якщо і хочуть організуватися, не знають, яким чином це зробити.

Інша проблема — інституційна основа кооперації. Часто кооператив розглядають не як бізнес-структуру, а як громадську організацію. «Для того, щоб отримати таку бізнес-структуру, треба об'єднати кілька фермерів чи «міцних» особистих селянських господарств, націлених на економічний результат, а не 70-річних бабусь, яким досить невеликого городу», — розмірковує Роман Корінець. Всього в Україні лише 45 тис. фермерів. Їхня кількість практично не змінюється останні 10 років. Особисті селянські господарства так і не перетворилися у фермерські. Тобто, інституційна база для розвитку кооперативного руху є надто слабкою.



▲ Згідно з законодавством кооператив має право надавати послуги третім особам за договірними цінами, якщо обсяг таких послуг не перевищує 20% обороту кооперативу. І в першому, і в другому випадку в кооперативу виникають доходи. Це і є основним мотивом для відмови у реєстрації кооперативу як неприбуткової організації.

#### ПОДАТКИ ПЛАТЯТЬ ДВІЧІ

Гальмує кооперативний рух і податкова політика стосовно обслуговуючих кооперативів. Попри всі роз'яснення з розумінням чиновниками сутності такої форми кооперації є проблеми. Згідно з законом про сільськогосподарську кооперацію обслуговуючі кооперативи мають неприбутковий статус. «Але податкова в різних районах в межах області може присвоїти одному кооперативу неприбутковий статус, а іншому — відмовити в такій реєстрації. Такі рішення щодо відмови у реєстрації сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу як неприбуткового, податківці приймають спираючись на роз'яснення Державної податкової служби України», — каже Владислав Карпенко.

ви (згідно з п. «г» ст. 157), підпадають під норми кодексу. Доход від основної діяльності таких організацій не підлягає оподаткуванню. Основною ж діяльністю кооперативу вважається надання послуг своїм членам в обсягах не менше 80% загального обороту об'єднання, при цьому продаж товарів, виконання робіт, надання послуг має здійснюватися за собівартістю. Це з одного боку. «Але розглянемо таку ситуацію. Кооператив встановлює розцінки на послуги для своїх членів на певний період. При плануванні цін на рік зазвичай трапляються відхилення і доходи від надання послуг можуть перевищити витрати. Інший момент. Згідно з законодавством кооператив має право надавати послуги третім особам за договірними цінами, якщо обсяг таких послуг не перевищує 20% оборо-

**Державна політика в цій сфері має переважно технократичний характер. Кошти виділялися на технічне переоснащення кооперативів. Але ж більшість людей просто не знають, яким чином зорганізуватися**

Таку ситуацію у галузі спричинили законодавчі колізії. Податковим кодексом, каже Олександр Панадій, експерт Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України, визначено перелік організацій, які можуть мати статус неприбуткових, і сільськогосподарські обслуговуючі кооперати-

ту кооперативу. І в першому, і в другому випадку в кооперативу виникають доходи. Це і є основним мотивом для відмови у реєстрації кооперативу як неприбуткової організації. Вирішити цю проблему дозволяє механізм розподілу доходу через кооперативні виплати учасникам об'єднання та виплат на паї.



▲ Молочний кооператив може надавати послуги зі збору та охолодження молока, із заготівлі сіна, закупівлі або підготовки кормів для худоби, штучного осіменіння, ветеринарного супроводу. Таким чином вибудовується ланцюг вертикально інтегрованого бізнесу.

Проте Податковим кодексом заборонений розподіл результатів діяльності між членами неприбуткової організації», — пояснює Олександр Панадій.

Тож сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що мають неприбутковий статус оподаткування, в Україні небагато. Більшість кооперативів працюють або на загальній, або на спрощеній системі оподаткування. Через це виникають певні проблеми з подвійним оподаткуванням. Якщо фер-

на податковий кредит, лише податкові зобов'язання. Саме з них кооператив повинен сплатити податок до бюджету, таким чином зменшуючи виплату виручки своїм членам. Адже членам-юридичним особам, що є платниками ПДВ, перераховується вся сума з ПДВ, а членам-фізичним особам, які не зареєстровані як суб'єкти підприємництва та не є платниками ПДВ — сума за виходом податку.

Проблем додав новий податковий кодекс, яким, по-перше, було запроваджено солідарну відповідальність членів кооперативу при його ліквідації. По-друге, діяльність кооперативу за договорами-дорученнями відтепер може бути прирівняна до діяльності за договорами купівлі-продажу.

Проте члени вже діючих кооперативів стверджують, що проблеми на папері виглядають страшніше, ніж в реальності. Головне — мати професійного бухгалтера та вміти планувати свою діяльність. Тоді робота прибуткового кооперативу буде привабливішою, оскільки має менше обмежень. «Усі наперед занадто хвилюються через оподаткування, забуваючи про те, що існує багато легальних способів оптимізувати витрати і базу оподатку-

Поки що кооперативам необхідно контролювати обсяги поставок своїх послуг в межах 300 тис. грн. А на певному етапі розвитку об'єднання з метою оптимізації оподаткування можливе створення, приміром, ще декількох кооперативів.

## ДОПОМОЖІТЬ МАТЕРІАЛЬНО

Податки — це тільки півбіди. Майже всі створені кооперативи стикаються з проблемою дефіциту ресурсів, що заважає їм розвиватися в серйознішій структурі. За словами Романа Корінця, кооперативи не є сільськогосподарськими підприємствами, тож не можуть скористатися компенсаціями кредитних ставок, субсидіями, дотаціями, що виплачує держава. При цьому вони мають заслабку матеріально-технічну базу, яка не дозволяє їм отримати доступ до кредитних ресурсів.

«Більшість кооперативів дрібні і мало, хто розвивається самотужки. Є ті, що вміло використовують міжнародну технічну допомогу», — каже Роман Корінець. Станом на листопад 2011 року в Україні діяли чотири міжнародні проекти, що надавали фінансову підтримку обслуговуючим кооперативам: проекти «Надання послуг з управління двома ланцюгами додаткової вартості сільськогосподарської продукції в Україні» (Данія), «Підвищення конкурентоздатності молочного сектору України (SOCODEVI)» (Канада), «Український проект розвитку плодоовочівництва (MEDA)» (Канада), «АгроІнвест» Агентства міжнародного розвитку США (USAID).

Фінансують кооперативний рух не тільки міжнародні структури, а й деякі переробники. Програму створення молочних кооперативів, що здійснюється за підтримки МБФ «Добробут громад», фінансує «Екосистем фонд Данон» компанії Danon. Обсяг фінансування проекту, який стартував 2010-го, протягом двох років становив EUR1,1 млн. Допомогу отримали вже 2500 сімей у 24 кооперативах. Як розповідає директор по закупівлях компанії Danon Олександр Прищеп, в кожний кооператив інвестовано до 200 тис. грн з метою організації сучасних молокоприймальних пунктів і надання послуг для членів кооперативу. «Члени створених об'єднань мають можливість не тільки вигідно продавати молоко (базову ціну диктує ринок, а компанія стимулює приватні

## Шляхом створення кооперативів розвивалось сільське господарство багатьох країн світу. Наприклад, во Франції кооперативам майже безкоштовно віддавали молочні заводи

мер, наприклад, передав кооперативу продукцію на реалізацію, то податкові зобов'язання виникають у кооперативу, який має сплатити податок на прибуток (або єдиний податок), й у самого фермера. Адже він отримує оподатковуваний дохід у вигляді кооперативної виплати. Це стосується як членів кооперативу — юридичних осіб, які платимуть податок на прибуток (21%), так і фізичних осіб-платників податку з доходів фізичних осіб (15%) (виключення становлять лише платники фіксованого сільськогосподарського податку).

Додаткове навантаження виникає при сплаті ПДВ. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, чій обороти перевищують 300 тис. грн., є платниками ПДВ, у той час більшість їх членів — фізичні особи, які не є платниками податку. Тому, як пояснює Олександр Панадій, при передачі учасниками об'єднання продукції на реалізацію у кооперативу не виникає права

вання. Умовно кажучи, ми заробили 1000 грн, на 800 грн купили машину, на 100 грн — добрив, на 90 — ще чогось. База оподаткування скоротилась до 10 грн. Наші канадські консультанти з проекту підвищення конкурентоздатності молочного сектору України (SOCODEVI) переконують реєструвати кооперативи саме як прибуткові організації. Тоді кооператив має думати, як працювати так, щоб дохід був розподілений між його членами», — розповідає Іван Паньків, директор Львівської аграрної дорадчої служби.

А якщо вдасться врегулювати на законодавчому рівні проблему з ПДВ, а також наданням обслуговуючим кооперативам статусу сільгоспвиробників, завдяки чому вони зможуть накопичувати ПДВ на спеціальному рахунку та використовувати кошти для купівлі необхідних ресурсів, робота кооперативів, за словами Максима Максимова, стане більш ефективною.

господарства виробляти високоякісну сировину, встановлюючи бонуси за якість і кількість, тобто збільшення обсягів заготівлі молока), але і проходять тренінги, отримують обладнання, в тому числі танки-охолоджувачі, аналізатори молока. А родини, які тримають чотири і більше корів, — доїльні апарати», — розповідає Олександр Прищеп. В кожного кооперативу своя програма розвитку. При цьому кожен з них залишається незалежною господарською одиницею, а співробітництво з переробними підприємствами здійснюється на договірних засадах. Наступним кроком у реалізації програми буде створення «Навчальної ферми» в Дніпропетровській області на базі об'єднання молочних кооперативів, яка відкриється влітку 2012 року.

«Те, що кооперативи розвиваються за рахунок зовнішніх джерел, ненормально. З одного боку, гранти допомагають, з іншого — формують патерналістські настрої. Проте зараз такий етап, на якому руху потрібен хоч якийсь поштовх», — визнає Роман Корінець.

## ПЕРЕРОБНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Деякі експерти налаштовані дуже категорично щодо майбутнього кооперативного руху в Україні. «Я не бачу перспективи у кооперації. У чому переваги об'єднання? Виручка від укрупнення істотно не збільшується, самостійно експортувати продукцію кооперативи не можуть, купити елеватори теж, оскільки навряд чи отримають кредит. Для цього треба відмовлятися від окремих юридичних осіб і робити одну потужну структуру. Але ж на це ніхто не піде. Навіть перспективи обслуговуючих кооперативів з ремон-

і якщо він має більше 150 га, то вже мільйонер! Навіть ті, хто обробляє по 60-80 га, за самим песимістичним сценарієм, заробляють 280-300 тис. грн на рік».

Справді, фермери звикли працювати самостійно. «Але давайте оцінимо ситуацію», — пропонує Роман Корінець, — «Є цілі галузі, де переважають невеликі приватні господарства. Як правило, це трудомістке виробництво, до якого у великого бізнесу поки що слабкий інтерес. Відомо, що 60-90% овочів вирощують дрібні виробники, схожа ситуація у молочарстві. Їм треба дати шанс на розвиток. Не лише заради збільшення виробництва і покращення якості продукції. Але і для того, щоб зберегти робочі місця, дати перспективу селам».

Шляхом створення кооперативів розвивалось сільське господарство багатьох країн світу. «У тій ж Франції ще декілька десятиліть назад кооперативам надали можливість отримати у власність переробні потужності. Їм майже безкоштовно віддавали молочні заводи. Це той досвід, до якого нам варто придивитися», — вважає Владислав Карпенко.

Українські кооперативи поки що сконцентровані на виробництві сировини і дуже зрідка замислюються над створенням додаткової вартості. Однак, на думку Владислава Карпенка, майбутнє української кооперації полягає саме у розбудові виробничих систем, які забезпечували б хоча би первинну переробку. Це можна робити на базі самих обслуговуючих кооперативів, кооперативних підприємств або підприємств кооперативних об'єднань (об'єднань декількох кооперативів). Україна робить в цьому напрямку



▲ Більшість кооперативів дрібні і мало, хто розвивається самотужки. Кооперативний рух фінансують міжнародні структури та деякі переробники.

істотно знизило закупівельні ціни на сировину, внаслідок чого три кооперативи — «Стор-Агрогромада», «Новобросківський» та «Комарівська нива» — вирішили не відправляти продукцію на завод, і замислились над тим, як самим робити переробку. Без власних потужностей кооперативи будуть і надалі залежати від переробників», — пояснює Роман Корінець. З такою ж проблемою стикаються й інші кооперативи. Приміром, «Світанок Олександрівки» Дніпропетровської області, теж в роздумах: чи закрити свої заготівельні пункти, чи налагоджувати свою, бодай мінімальну, переробку, оскільки кошти, що платить молокозавод кооперативу за заготівлю молока є нижчими за їхню собівартість.

За словами Владислава Карпенка, окрім первинної обробки потрібна ще й диверсифікація послуг, які надають кооперативи. Якщо це, наприклад, молочний кооператив, то він може надавати послуги не тільки зі збору та охолодженню молока, але й із заготівлі сіна, закупівлі або підготовки кормів для худоби, штучного осіменіння, ветеринарного супроводу. Таким чином вибудовується ланцюг вертикально інтегрованого бізнесу на кшталт агрохолдингів, але з тією різницею, що ініціатива і доходи належать самим фермерам та власникам особистих селянських господарств. Звичайно, для того, щоб кооперативний рух розвивався, необхідна чітка державна політика, інформаційна кампанія. Але і самі виробники мають хотіти працювати разом.

Олена Караваяєва

фото: [apk.rkursk.ru](http://apk.rkursk.ru), [sarahosbourne.wordpress.com](http://sarahosbourne.wordpress.com),  
[fnov.1bel.by](http://fnov.1bel.by), [thompson-morgan.com](http://thompson-morgan.com), [mcxrb.ru](http://mcxrb.ru)

## Українські кооперативи поки що сконцентровані на виробництві сировини і дуже зрідка замислюються над створенням додаткової вартості

ту техніки та обробки ґрунту досить сумнівні. Адже може виявитися і так, що самостійно домовлятися, дешевше. І головне питання. Як ділити виручку, якщо в кожного своя якість продукції? Треба все уніфікувати, включаючи технології. Нове об'єднання принесе нові витрати», — пояснює свою позицію директор консалтингового агентства ААА Сергій Наливка, — «До того ж фермер звик бути хазяїном на власній землі.

лише перші кроки, хоча відомо, що, наприклад, у Європі найчисленнішою групою сільськогосподарських кооперативів є кооперативи які здійснюють переробку і збут.

«У Сторожинецькому районі Чернівецької області є кілька кооперативів, що займаються заготівлею молока, співпрацюючи з молокопереробним заводом «Аполло». В травні минулого року підприємство