

УДК 334.735

ГРИНЮК Наталія, к. е. н., доцент кафедри
міжнародної економіки КНТЕУ

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ

Проаналізовано існуючі методичні підходи і проблеми оцінювання результативності діяльності споживчих товариств. Обґрунтовано основні критерії ефективності функціонування кооперативних підприємств. Запропоновано системи показників оцінювання результативності діяльності споживчих товариств.

Ключові слова: споживча кооперація, неприбуткова діяльність, ефективність участі пайовиків, соціально-економічна результативність.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в системі споживчої кооперації (СК), вимагають удосконалення аналітичної роботи в кооперативних організаціях, одним із напрямів якої є розробка методичних підходів до комплексного оцінювання результатів соціально-економічної діяльності підприємств системи. В узагальненому вигляді комплексне оцінювання результатів діяльності господарюючого суб'єкта являє собою кумулятивну, як правило, кількісну характеристику його діяльності, отриману внаслідок аналізу певної сукупності показників.

У сучасній практиці для аналізу результативності діяльності споживчих кооперативів здебільшого використовують економічні показники, притаманні комерційним організаціям. Зважаючи на прибутковість як основну мету діяльності таких підприємств, критерієм їх ефективності виступає рентабельність, яка зазвичай оцінюється через відповідні показники (рентабельності діяльності, капіталу, власного капіталу тощо). Це є наслідком того, що система СК 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 й отримання запланованих обсягів прибутку. Революційні зміни політичного і, відповідно, соціально-економічного устрою держави, законодавче врегулювання особливостей функціонування організацій споживчої кооперації обумовили життєву потребу в розробці методичних підходів до відповідно адекватного оцінювання ефективності їх діяльності. Враховуючи статус споживчих кооперативів як некомерційних організацій [1; 2], що не мають на меті отримання прибутку, результативність їх діяльності повинна визначатися іншими критеріями і вимірюватися відповідними показниками, які б дозволяли оцінити ефективність використання кооперативної форми організації діяльності.

© Гринюк Н., 2012

Упродовж останніх десятиліть питання коректного оцінювання результатів діяльності кооперативних організацій час від часу опиняються в центрі уваги науковців пострадянських країн [3–9], однак, на жаль, вони так і не дійшли згоди.

Метою статті є обґрунтування критеріїв ефективності функціонування споживчих товариств (СТ) і розробка системи показників оцінювання результативності їх діяльності з урахуванням соціально-економічної природи споживчої кооперації.

Потрібно зазначити, що існуючі на сьогодні методичні підходи до визначення результативності діяльності підприємств споживчої кооперації суттєво різняться між собою залежно від обраного авторами критерію оцінювання.

На соціальних цілях функціонування СК акцентують увагу А. Крим і В. Стригін. Взявши за основу статус споживчого кооперативу як некомерційної організації, науковці прагнуть обґрунтувати можливість оцінювання неекономічної діяльності кооперативів за допомогою соціологічного інструменту – теорії груп [3, с. 144]. На їхню думку, кооперативні підприємства можуть виступати як об'єкт теорії малих груп, що дає підстави "оцінювати, хоча і не в повному обсязі, ефективність неекономічної діяльності" [3, с. 145]. Запропонований механізм оцінювання, звичайно, викликає певний інтерес, хоча, з такою точкою зору важко погодитися. Теорія груп є елементом соціологічних досліджень. Безумовно, соціологічний аспект є надзвичайно важливим у функціонуванні кооперативних підприємств. Але ж, споживча кооперація є насамперед господарським об'єднанням, унікальність якого полягає в реалізації соціальної місії шляхом задоволення інтересів пайовиків саме в економічній царині.

На неекономічному аспекті функціонування організацій СК наголошує і Л. Теплова, пропонуючи оцінювати результативність діяльності підприємств системи рівнем розвитку організаційної культури кооперативної організації [4, с. 177]. Потрібно відзначити, що запропонована науковцем методика, крім надвеликої кількості показників (55), переважно соціологічного та управлінського спрямування, характеризується трудомісткістю розрахунків, певним суб'єктивізмом трактування отриманих результатів і занадто звуженим як на об'єкт дослідження, сегментом аналізу.

Слід зазначити, що запропоновані соціологічні інструменти будуть недостатньо інформативними при оцінюванні результатів діяльності кооперативних організацій, оскільки не враховують особливостей їх формування і функціонування.

На думку інших науковців, саме ступінь досягнення цілей споживчої кооперації має визначати результативність діяльності кооперативних підприємств. Т. Прижигалінська та Д. Терновський у процесі оцінювання результативності діяльності організацій СК пропонують враховувати взаємовплив соціального й економічного аспектів, використовуючи з цією метою методи економіко-математичного моделювання і анкетного опитування [5].

Однак застосування на практиці запропонованих методів, обраних головними інструментами оцінювання, досить проблематичне з огляду на їх сутнісну несумісність. Принципові відмінності алгоритмів і специфіка їх використання (моделювання є інструментом прогнозування, а не оцінювання) знижують ймовірність отримання об'єктивних результатів взагалі і взаємозв'язку соціального та економічного аспектів зокрема. Здійснювати такі дослідження доцільно лише в межах аналізу окремих складових певних аспектів діяльності кооперативних підприємств.

Заслужують на увагу і методичні рекомендації рейтингового оцінювання соціальної, економічної і фінансової діяльності організацій споживчої кооперації, розроблені Н. Поповою і Т. Смірною [6]. Насамперед, це спроба проаналізувати результати різних, але взаємообумовлених аспектів діяльності кооперативних підприємств у процесі їх комплексного оцінювання. Крім того, запропоновано універсальний апарат дослідження, що підвищує можливість коректного об'єднання і трактування результатів різних за змістом сторін діяльності організації. І, насамкінець, логічно обґрунтована кількість показників, обраних для розрахунку (15). Але, не зменшуючи наукового внеску авторів методичного підходу, варто зупинитися на його певних недоліках.

По-перше, рейтингове оцінювання є ефективним інструментом для порівняння результатів функціонування певної сукупності організацій (наприклад, у межах регіонального об'єднання), але не для "самооцінювання" підприємства.

По-друге, запропоновані для аналізу аспекти діяльності споживчого кооперативу нерівноцінні, оскільки відіграють різну роль у його функціонуванні: якщо соціальна й економічна є цільовими видами діяльності, результати яких і підлягають оцінюванню, то фінансова діяльність виконує ресурсозабезпечуючу функцію, створюючи підґрунтя для реалізації соціальних і економічних завдань. З огляду на це, виділення фінансової діяльності окремим елементом підсумкового рейтингу без урахування її особливостей призводить до "прирівнювання" до основних видів діяльності, що знижує об'єктивність результатів дослідження. У такому випадку залишаються поза увагою оцінювання інші можливі види діяльності СТ (наприклад, інвестиційна).

По-третьє, потребує уточнення і змістовна частина аналізу фінансової діяльності. Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку фінансова діяльність – "це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства" [10]. Запропоновані авторами методики показники її оцінювання частково є показниками різних складових фінансового стану (коефіцієнти ліквідності, оборотності оборотних активів), а частково – досить специфічними критеріями (прибуток з урахуванням нарахованого фонду розвитку СК), значення яких обумовлюється впливом зовнішніх факторів (насамперед, змінами податкового законодавства). Крім того, саме ці по-

казники не пов'язані з соціальними і економічними цілями діяльності організацій споживчої кооперації, що робить їх розрахунок мало інформативним з огляду на мету оцінювання.

Безумовно, фінансове забезпечення діяльності відіграє фундаментальну роль у забезпеченні функціонування підприємств СК і, відповідно, реалізації безпосередніх соціальних і економічних завдань системи, але в такому випадку мають розраховуватися показники, які б відображали особливості формування фінансового потенціалу організацій СК.

Викликають сумніви щодо інформативності і включені до методики окремі показники результативності головних аспектів діяльності кооперативних підприємств – соціальної та економічної. Запропонований як один із головних показників оцінювання соціальної місії споживчої кооперації рівень кооперування населення не відображає реальність ситуації, що склалася. На практиці найчастіше пайовиком є тільки один із членів сім'ї, а пайова книжка використовується всією родиною. Навіть у разі суворого контролю за персоніфікацією її використання, пайовик за рахунок свого членства у споживчому товаристві може задовольняти потреби всієї сім'ї. Отже, фактична чисельність осіб, які користуються перевагами кооперативної організації, не співпадає з номінальною чисельністю пайовиків, що призводить до викривлення результатів аналізу. Таким чином, розрахунок цього показника буде доцільним лише за умов його порівняння з рівнем охоплення доходів населення обсягом реалізації товарів пайовикам.

Досить невисоку інформативність має і показник ефективності використання основних фондів (фондовіддача), запропонований для оцінювання економічної діяльності підприємств споживчої кооперації. Необґрунтоване нарощення матеріально-технічної бази СК у радянські часи, не пов'язане ні з динамікою обсягів діяльності споживчих кооперативів, ні з демографічними тенденціями в регіонах обслуговування, призвело до вкрай низької ефективності її використання. Насправді ж, особливості створення і функціонування споживчої кооперації (задоволення конкретних потреб пайовиків, гарантований збут продукції, тенденції зміни чисельності пайовиків з урахуванням демографічної ситуації) закладають фундамент обґрунтованого нарощення матеріально-технічної бази та її апіорі ефективного використання.

Принципово інший підхід пропонує Г. Єфремова, використовуючи для оцінки ефективності діяльності споживчого кооперативу систему показників рентабельності пайового внеску [7, с. 204]. Як свідчать показники методики, автор вважає критерієм ефективності "віддачу" від коштів, вкладених (інвестованих членами) у формування пайового фонду кооперативної організації. Такий підхід до оцінювання ефективності діяльності споживчого кооперативу викривлює основну сутність СК. Як відомо, функціонування кооперативних підприємств спрямоване на задоволення певних потреб пайовиків, які заради досягнення цієї

мети створюють СТ і фінансують його діяльність. Взявши за основу суму пайових внесків, Г. Єфремова практично прирівнює споживчі кооперативи до компаній інвесторного типу, в яких учасники, вклавши певний капітал, очікують економічного зиску, не беручи безпосередню участь у господарській діяльності компанії, і, найчастіше, навіть не цікавлячись нею. Враховуючи особливості системи СК, як критерій 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.

Найбільш узгодженим із цілями діяльності споживчого кооперативу є підхід до оцінювання його ефективності, запропонований І. Захаровим [8, 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 та рівень повернення їм частини вартості придбаних у кооперативі товарів.

Погоджуючись із доцільністю розрахунку та інформативністю таких показників, слід зазначити, що вони не дозволяють отримати повну уяву про ефективність співробітництва кооперативу зі своїми членами.

З урахуванням особливостей діяльності СК, а саме вирішення соціальних проблем її членів економічним шляхом, оцінювання ефективності функціонування СТ повинно відображати значимість такого співробітництва для обох сторін: пайовиків і споживчого кооперативу. Будь-яке економічне партнерство має бути взаємовигідним, оскільки економічні результати такого співробітництва взаємозалежні.

Пайовики та їх участь у діяльності кооперативу формують соціально-економічний потенціал СК, який забезпечує реалізацію потреб членів споживчих кооперативів. В узагальненому вигляді участь пайовиків у діяльності СТ можна розділити на членство у споживчому товаристві, участь у господарській та трудовій діяльності.

Різноманітність форм участі пайовиків обумовлює і їх неоднаковий вплив як на потенціал споживчого кооперативу, так і на результати його діяльності. У формуванні фінансового потенціалу свого споживчого кооперативу пайовики беруть участь прямо (пайовими внесками і наданням кредитних коштів на поповнення фінансових ресурсів) і опосередковано (шляхом затвердження на зборах уповноважених порядку розподілу фінансових результатів діяльності попереднього періоду). Сформований фінансовий потенціал СТ знаходить своє відображення у майновому потенціалі, що забезпечує загальні і, відповідно, фінансові результати діяльності, які, у свою чергу, є джерелом виплат пайовикам за їхню участь у функціонуванні споживчого товариства.

Водночас, безпосередня участь пайовиків у господарській діяльності товариства (шляхом придбання товарів у кооперативних підприємствах) прямо формує результати його фінансово-господарської діяльності й обумовлює можливості членів СТ отримувати економічну вигоду від основної форми співробітництва. Враховуючи комплексність і взаємообумовленість результатів діяльності споживчого товариства система оцінювання ефективності його функціонування повинна містити групи показників, які відображали б вплив особливостей системи СТ на окремі аспекти функціонування кооперативних підприємств, були інформативними та забезпечували коректність трактування отриманих результатів.

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 і неприбутковий характер діяльності споживчих товариств.

З огляду на багатоаспектність функціонування організацій СК для оцінювання результативності та ефективності їхньої діяльності пропонується розроблена автором статті система показників.

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 і, відповідно, функцій пайовика в діяльності кооперативу (*табл. 1*).

Особливістю запропонованої системи показників є оцінювання ефективності як окремого внеску пайовика в різні аспекти функціонування споживчого товариства (початкове і поточне інвестування, формування результатів господарської діяльності, товарних і позикових ресурсів), так і сукупного результату його економічної участі.

Головним показником ефективності економічної участі пайовиків у господарській діяльності СТ, безумовно, є розмір економії витрат від придбання товарів/послуг у підприємствах споживчої кооперації, відносним відображенням якої можна вважати рівень повернення кооперативних виплат від обсягу придбаних товарів. Позитивна динаміка значень відповідних показників буде для пайовика, з одного боку, переконливим доказом вигідності задоволення попиту на певні товари саме в кооперативних підприємствах, а з іншого – підтвердженням ефективної організації діяльності СТ.

Про ефективність участі в господарській діяльності пайовика-постачальника може свідчити сума отриманих надбавок, пільг і преференцій відносно обсягу продукції, реалізованої підприємствам споживчого товариства. Перевищення рівня таких виплат порівняно з умовами індивідуального збуту є індикатором доцільності економічної участі у формуванні товарних запасів кооперативних підприємств.

**Система показників ефективності участі пайовиків
у функціонуванні споживчого товариства**

грош. од., %

Функція пайовика	Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Споживач	Ефективність придбання товарів у кооперативних підприємствах	$E_m = \frac{KB_m}{OP_n}$	KB_m – сума кооперативних виплат за придбання товарів у кооперативних підприємствах; OP_n – обсяг реалізації товарів пайовикам; Z_n – сума знижок на отримані послуги;
	Ефективність отримання послуг*	$E_n = \frac{Z_n}{OP_n}$	
Кредитор	Ефективність кредитування діяльності споживчого товариства	$E_{\kappa\delta} = \frac{KB_{\kappa\kappa}}{KK}$	OP_n – обсяг послуг пайовикам; $KB_{\kappa\kappa}$ – сума кооперативних виплат за надані кредитні кошти;
Інвестор	Ефективність членства у споживчому товаристві*	$E_{\iota} = \frac{B_n}{ПФ}$	KK – сума кредитних коштів пайовиків на формування фінансових ресурсів; $ПФ$ – середньорічна сума пайового фонду споживчого товариства;
Постачальник	Ефективність збуту продукції кооперативним підприємствам*	$E_3 = \frac{ПП_3}{OЗП_n}$	B_n – сума виплат на паї;
Власник	Сукупний ефект пайовиків від участі у діяльності споживчого товариства*	$E_n = KB_m + Z_n + KB_{\kappa\kappa} + B_n + ПП_3$	$ПП_3$ – сума пільг і преференцій;
Власник	Коефіцієнт структури кооперативних виплат*	$K_{\kappa\delta} = \frac{KB_m}{E_n}$	$OЗП_n$ – обсяг зданої пайовиками продукції

Примітка. * Показник запропоновано автором статті.

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

Важливим свідченням зацікавленості пайовиків у розвитку споживчого кооперативу і фінансуванні його господарської діяльності є розмір наданих кредитних коштів на формування фінансових ресурсів. Економічну доцільність такої форми співробітництва характеризуватиме

рівень кооперативних виплат за кредитні кошти, надані членами СТ. Мінімальний рівень таких виплат має відповідати ставці депозитного відсотка; збільшення ж виплат свідчатиме про зростання ефективності використання фінансових ресурсів, сформованих за рахунок додаткових внесків пайовиків-кредиторів, і про нарощення обсягів діяльності споживчого товариства в цілому.

Узагальнюючим показником результативності функціонування СТ, з позицій пайовиків, слід вважати суму отриманих ними виплат від усіх форм участі в діяльності організацій СК. Водночас, зважаючи на головне призначення споживчих кооперативів, найбільш інформативним свідченням доцільності їх функціонування має стати показник структури кооперативних виплат, що відображає частку "зеконормлених" коштів від придбання товарів у загальній сумі отриманих пайовиками виплат. І саме позитивна тенденція зростання цього показника буде: *по-перше*, підтвердженням пріоритетності здійснення покупок у кооперативних підприємствах (порівняно з аналогічними суб'єктами господарювання інших організаційно-правових форм); *по-друге*, доказом активності членів СТ у досягненні стратегічних цілей споживчої кооперації.

Існування сукупності різних по суті форм співробітництва обумовлює і відповідно різний вплив участі пайовиків на окремі аспекти і результати функціонування СТ. Ефективність такого співробітництва для споживчого товариства можна визначити за допомогою наведеної нижче системи показників (табл. 2).

Основним економічним показником результативності споживчого кооперативу є господарський оборот (обсяг діяльності), і, насамперед, обсяг реалізації товарів (послуг) пайовикам.

Потрібно зазначити, що окремі науковці пропонують відмовитися від показників обсягів господарської діяльності, справедливо не вважаючи їх метою кооперативного об'єднання, а лише результатом, який свідчить про рівень задоволення споживчого попиту населення, частина якого, до речі, не є членами споживчого товариства [9].

Вирішення проблеми роздільного обліку обсягів реалізації товарів членам споживчого товариства [11] забезпечить можливість розрахунку показників структури господарського обороту СТ, що разом із рівнем кооперативних виплат його членам дозволить оцінити ступінь зацікавленості пайовиків у функціонуванні кооперативних підприємств і за позитивної динаміки значень цих показників буде свідченням виконання поставлених перед системою споживчої кооперації завдань.

Непрямым, але досить красномовним свідченням ефективності функціонування СТ слід вважати роль пайовиків у інвестуванні та кредитуванні діяльності кооперативних підприємств, яку відображають показники структури власного капіталу та фінансування поточної діяльності. Тенденції збільшення частки кредитних коштів пайовиків на формування фінансових ресурсів відповідно у позиковому капіталі

й оборотних активах кооперативної організації можна вважати відображенням схвалення діяльності СТ і фінансової підтримки пайовиками планів його розвитку в цілому і поточної діяльності зокрема.

Таблиця 2

**Система показників результативності співробітництва
споживчого товариства з пайовиками**

грош. од., %

Функція пайовика	Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Споживач	Коефіцієнт структури обсягу діяльності споживчого товариства *	$K_{od} = \frac{OP(m/n)_n}{OD_{cm}}$	$OP(m/n)_n$ – обсяг реалізації товарів/послуг пайовикам; OD_{cm} – обсяг діяльності споживчого товариства;
	Коефіцієнт структури обсягу реалізації товарів	$K_{op} = \frac{OP_n}{OP_{cm}}$	OP_n – обсяг реалізації товарів пайовикам; OP_{cm} – обсяг реалізації товарів споживчого товариства;
	Коефіцієнт структури обсягу наданих послуг	$K_{on} = \frac{OP_n}{OP_{cm}}$	OP_n – обсяг послуг пайовикам; OP_{cm} – обсяг послуг споживчого товариства;
Постачальник	Коефіцієнт структури обсягу закупівель	$K_{oz} = \frac{OЗП_n}{OЗ_{cm}}$	$OЗП_n$ – обсяг послуг споживчого товариства; $OЗ_{cm}$ – середньорічна сума пайового фонду споживчого товариства;
Інвестор	Коефіцієнт структури власного капіталу споживчого товариства	$K_{вк} = \frac{ПФ}{ВК}$	$ВК$ – середньорічна сума власного капіталу споживчого товариства; $Ч_n$ – чисельність пайовиків;
	Середній розмір пайового внеску	$P_{не} = \frac{ПФ}{Ч_n}$	$КК$ – сума кредитних коштів пайовиків на формування фінансових ресурсів; $ОА$ – середньорічна сума оборотних активів споживчого товариства;
Кредитор	Коефіцієнт структури фінансування оборотних активів споживчого товариства *	$K_{oa} = \frac{КК}{ОА}$	$ПК$ – середньорічна сума позикового капіталу споживчого товариства;
	Коефіцієнт структури позикового капіталу споживчого товариства *	$K_{нк} = \frac{КК}{ПК}$	$OЗП_n$ – обсяг зданої пайовиками продукції; $OЗ_{cm}$ – обсяг закупівель споживчого товариства

Примітка. * Показник запропоновано автором статті.

Узагальнено охарактеризувати ефективність діяльності споживчого товариства дозволить система показників соціально-економічної результативності його функціонування в регіональному аспекті (табл. 3).

Таблиця 3

**Система показників соціально-економічної результативності
функціонування споживчого товариства**

грош. од., %

Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Рівень охоплення грошових коштів пайовиків	$P_{он} = \frac{OP_n}{D_n}$	D_n – обсяг грошових доходів пайовиків;
Рівень кооперування населення	$P_{кн} = \frac{Q_n}{Q_n}$	D_n – обсяг грошових доходів населення в регіоні діяльності; Q_n – чисельність пайовиків, осіб;
Рівень охоплення грошових коштів населення в регіоні діяльності	$P_{он} = \frac{OD_{ст}}{D_n}$	Q_n – чисельність населення в регіоні діяльності, осіб;
Частка пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків	$P_{пн} = \frac{Q_p}{Q_n}$	Q_p – чисельність пайовиків-працівників, осіб

Для оцінювання ефективності функціонування кооперативних підприємств у вирішенні проблеми забезпечення членів кооперативу потрібними товарами (послугами) доцільно використовувати показник рівня охоплення грошових доходів пайовиків, що в сукупності з коефіцієнтом кооперування населення характеризуватиме господарську діяльність споживчого кооперативу щодо його привабливості для населення регіону. Збільшення чисельності пайовиків свідчить про свідому зацікавленість населення в участі у діяльності споживчого кооперативу, сприяє нарощенню фінансового і майнового потенціалу, збільшенню обсягів діяльності і в результаті – підвищенню конкурентоспроможності кооперативної організації.

Досить інформативним слід вважати і розрахунок показника охоплення грошових коштів населення регіону, який, з одного боку, відображає роль і місце споживчого товариства на регіональному ринку, а з іншого – дозволяє визначити потенціал його розвитку за рахунок можливого нарощення обсягів діяльності.

Одним із важливих показників результативності функціонування СТ є участь пайовиків у формуванні трудового потенціалу кооперативних підприємств і організацій, яка в узагальненому вигляді відображається часткою пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків. Інформативність цього показника ще й у тому, що він є відображенням участі системи СК у створенні робочих місць у регіоні своєї діяльності і забезпечення можливостей працевлаштування населення, насамперед членів споживчих товариств. Зважаючи на одне з глобальних завдань кооперації, проголошене Міжнародним Кооперативним Альянсом (МКА) [12] і конкретизоване для національної СК щодо сприяння трудовій зайнятості сільського населення на об'єктах споживчої кооперації [13, с. 14], запропонований показник відображатиме реалізацію означених стратегічних завдань.

гічних завдань. Запропоновані показники можуть бути взяті за основу при визначенні реалізації стратегічних цілей функціонування системи СК згідно з принципами МКА, відображеними у Декларації про кооперативну ідентичність [12].

Наведені системи показників результативності діяльності споживчих товариств дозволяють оцінити дотримання кооперативними організаціями головних принципів, які формують тріаду фундаментальних засад діяльності кооперації: добровільність і відкрите членство, економічна участь пайовиків, автономність і незалежність (табл. 4).

Таблиця 4

Система показників для оцінювання діяльності споживчих товариств за принципами МКА

Кооперативні принципи	Показники
Добровільність і відкрите членство	Рівень кооперування населення. Частка пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків
Економічна участь пайовиків	Коефіцієнт структури обсягу діяльності споживчого товариства. Коефіцієнт структури обсягу закупівель. Коефіцієнт структури власного капіталу споживчого товариства. Коефіцієнт структури фінансування оборотних активів споживчого товариства. Ефективність придбання товарів у кооперативних підприємствах. Ефективність отримання послуг. Ефективність збуту продукції кооперативним підприємствам. Ефективність членства у споживчому товаристві. Ефективність кредитування діяльності споживчого товариства
Автономність і незалежність	Коефіцієнт структури власного капіталу споживчого товариства. Коефіцієнт структури фінансування оборотних активів споживчого товариства. Коефіцієнт структури позикового капіталу споживчого товариства

Таким чином, наведені системи оцінювання створюють методичні засади визначення результативності основної (непідприємницької) діяльності споживчого товариства з огляду на його статус як некомерційної організації. Водночас, законодавчо закріплено право споживчого товариства обслуговувати громадян, які не є його членами [14, с. 356]. Реалізація товарів (послуг) "стороннім" покупцям формує обсяг підприємницької (супутньої) діяльності споживчого товариства, прибутковий характер якої обумовлює використання загальновідомих методик визначення її ефективності (показників рентабельності, ділової активності тощо).

Запропоновані системи показників оцінювання різних видів діяльності споживчого товариства створюють можливості їх застосування не тільки для дослідження результативності діяльності окремого споживчого товариства, а й для коректного зіставлення ефективності функціонування різних кооперативних організацій. Для рейтингового оцінювання сукупності кооперативних організацій наведений підхід можна використовувати у методиці багатомірного порівняльного аналізу, який дозволить враховувати не тільки абсолютні та відносні значення

показників кожної кооперативної організації, а й ступінь їх наближеності до показників організації-лідера на різних рівнях територіальних об'єднань. Застосування у практиці аналітичної роботи кооперативних організацій запропонованих методичних підходів сприятиме оцінюванню результатів діяльності підприємств системи споживчої кооперації України з огляду на головні цілі їх функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Про споживчу* кооперацію : Закон України від 10 квіт. 1992 р. № 2687-ХІІ (зі змін. і допов.) // Відомості Верховної Ради. — 1992. — № 30.
2. *Про кооперацію*: Закон України від 10 лип. 2003 р. № 1087-ІV (зі змін. і допов.) // Відомості Верховної Ради. — 2004. — № 5.
3. *Крым А. Б.* К оценке эффективности деятельности кооперативного предприятия. Проблемы развития потребительской кооперации в условиях проводимых экономических реформ / А. Б. Крым, В. И. Стрыгин // Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава и аспирантов университета по итогам научно-исследовательской работы за 1996 г. Ч. 1. — М., 1997. — С. 144–145.
4. *Теплова Л. Е.* Основы потребительской кооперации / Л. Е. Теплова. — 2-изд. — М. : Вити-Пресс, 2005. — 217с.
5. *Прижигалинская Т. Н.* Методические указания по определению взаимовлияния социального и экономического аспектов деятельности организаций потребительской кооперации / Т. Н. Прижигалинская, Д. С. Терновский. — Белгород : Кооп. образование, 2005. — 22 с.
6. *Попова Н. А.* Методические рекомендации по рейтинговой оценке социальной, экономической и финансовой деятельности организаций потребительской кооперации / Н. А. Попова, Т. Н. Смирнова. — Новосибирск : Изд-во СИБУПК, 2004. — 19с.
7. *Ефремова Г. М.* Потребительская кооперация России XXI века. — Новосибирск : Сиб. ун-т потреб. кооп., 1999. — 298 с.
8. *Захаров И. В.* Паевой фонд потребительского общества / И. В. Захаров. — М., 1999. — 67 с.
9. *Механизм антикризисного управления в потребительской кооперации* : метод. реком. / сост. О. П. Зайцева. — Новосибирск : Сиб. ун-т потреб. кооп., 1998. — 45 с.
10. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів"* (зі змін. та допов. [від 10.06.2010]).
11. *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 5 берез. 2010 р. № 58. — Режим доступу : <http://document.ua/pro-normativnii-akt-ukoospilki-doc19272.html>.
12. *Cooperative Values and Principles for Corporate Social Responsibility*. International Day Cooperatives, 2007. — Way of access : <http://www.ica.coop>.
13. *Стратегія розвитку споживчої кооперації України на 2004–2015 рр.* — К. : Укоопспілка, 2004. — 44 с.
14. *Цивільний кодекс України*: Закон України від 16 січ. 2003 р. № 435-ІV (зі змін.) // Відомості Верховної Ради. — 2003. — № 40–44.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2012.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

Гринюк Н. Оценка результативности деятельности потребительских обществ. Проанализированы существующие методические подходы и проблемы оценивания результативности деятельности потребительских обществ. Обоснованы основные критерии эффективности функционирования кооперативных предприятий. Предложены системы показателей оценивания результативности деятельности потребительских обществ.

Ключевые слова: потребительская кооперация, неприбыльная деятельность, эффективность участия пайщиков, социально-экономическая результативность.

Gryniuk N. Evaluation of activity effectiveness of consumer societies. Some existent methodical approaches and problems of evaluation of enterprises activity of consumer cooperation are analyzed. The basic criteria of efficiency of functioning of cooperative enterprises are substantiated. The systems of evaluation of activity effectiveness of consumer societies are offered.

Key words: consumer cooperatives, nonprofit activities, the effectiveness of participation of shareholders, social and economic results.