ШКОЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ.

Почему правильный кооператив выгоднее ООО — и как собрать его по закону

СИСТЕМА С500



ВЕЛЕСЛАВ СТАРКОВ

2026

ВелеСлав Старков

Потребительский кооператив. Почему он выгоднее ООО и как собрать его по закону

«Автор»
2026

Старков В. В.

Потребительский кооператив. Почему он выгоднее ООО и как собрать его по закону / В. В. Старков — «Автор», 2026

Налоги съедают маржу, клиенты уходят к конкурентам, а ООО кажется единственным «взрослым» форматом бизнеса? Есть законная альтернатива, о которой предприниматели знают в основном понаслышке, — потребительский кооператив.Эта книга — пошаговая сборка правильного потребительского кооператива по Закону 3085-1 «О потребительской кооперации» и ГК РФ. Без серых схем и обещаний «нулевых налогов»: только прямые нормы Налогового кодекса, честные допущения и документы, которые выдерживают проверку.Из книги вы узнаете: почему клиент становится сособственником кооператива — и не уходит к конкуренту; почему паевой взнос — не выручка (ст. 251 НК РФ) и не попадает в лимиты УСН; как работают «две оси защиты» — статьи 39 и 251 НК РФ — и чем опасен «возврат взноса» товаром; как собрать устав из 10 обязательных блоков, запустить целевую потребительскую программу и оформить новацию (ст. 414 ГК РФ); как проходят проверка и банковский комплаенс у правильного кооператива; какие шесть ошибок стоят

© Старков В. В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

ОБРАЩЕНИЕ АВТОРА 5
ВВЕДЕНИЕ: ПОЧЕМУ «ПРАВИЛЬНО» — ЭТО ТЕМА 2026 ГОДА 6
Кому кооператив не нужен 7
Кому подходит 8
Что вы получите от этой книги 9
ГЛАВА 0. СОЗДАНИЕ ПК С НУЛЯ: ДОКУМЕНТЫ И РЕГИСТРАЦИЯ 10
Сначала проверьте форму 11
Учредители 12
Документы для регистрации 13
Устав с первого дня 14
Первые 30 дней после регистрации 15
Типичные ошибки на старте 16
Что запомнить из главы 17
ГЛАВА 1. ДВА МИРА: КОММЕРЦИЯ И КООПЕРАЦИЯ 18
Что запомнить из главы 20
ГЛАВА 2. БАЗИС И НАДСТРОЙКА: ЧТО СТОИТ НА ЧЁМ 21
Что запомнить из главы 23
ГЛАВА 3. ДВЕ ОСИ ЗАЩИТЫ: СТАТЬЯ 39 — ПРО РЕАЛИЗАЦИЮ, СТАТЬЯ 251 — ПРО ДОХОД 24
Ось первая: реализация (НДС). 25
Ось вторая: доход (прибыль/УСН). 26
Конец ознакомительного фрагмента. 27

ВелеСлав Старков
Потребительский кооператив. Почему он выгоднее ООО и как собрать его по закону

ОБРАЩЕНИЕ АВТОРА

Здравствуйте, дорогой сосед.

Нас никогда не учили быть счастливыми — так же, как понимать себя, свои желания и своё любимое дело. Зато, пройдя общественную систему образования, мы легко отличим предложный падеж от творительного. В кооперации — та же история: нас никто не учил быть кооператорами. Поэтому в этой нише сегодня два типа людей: те, кто делает «как у всех», и те, кто делает правильно.

Эта книга для кооператоров. Для тех, кто хочет сразу сделать правильно — и для тех, кто хочет посмотреть на свой кооператив со стороны. Здесь мало общих слов и много норм: в каждой главе — выдержки из ГК РФ, Закона № 3085-1 и Налогового кодекса, на которых стоит конструкция. Правильный кооператив — это не мнение, это статьи законов, применённые в правильном порядке.

С 2015 года мы открыли и сопровождаем больше 120 кооперативов в 40 регионах. Ни один не был ликвидирован по вине ФНС. Эта книга — выжимка того, что мы поняли о слове «правильно».

Читайте с карандашом. Где узнаете свой кооператив — ставьте галочку. А если захотите проверить себя сразу — в конце книги приглашение на бесплатный аудит устава.

С уважением и по-соседски,

Велеслав Старков

ВВЕДЕНИЕ: ПОЧЕМУ «ПРАВИЛЬНО» — ЭТО ТЕМА 2026 ГОДА

В 2024–2026 годах налоговая начала вычищать рынок от недобросовестных участников некоммерческой ниши. Разбирая эти дела, мы нашли ряд системных факторов, которые позволяют переквалифицировать деятельность кооператива в коммерческую. Доначисления НДС, штрафы, пени, субсидиарная ответственность — всё это приходит не к «кооперативам вообще», а к кооперативам, собранным неправильно.

Правильный ПК от неправильного отличается не деньгами и не связями. Он отличается порядком действий, словами в документах и структурой взносов. Механику модели С500 можно записать одной строкой:

членство → паевой взнос → долг кооператива перед участником-сособственником → целевая потребительская программа → новация (ст. 414 ГК РФ) → решение Совета → товар или услуга пайщику.

Да, это не одноходовка, как у коммерсантов. Но именно многоходовка даёт бизнесу главные выгоды — и защищает его, когда приходит проверка.

Как устроена книга. Сначала фундамент: два мира (глава 1) и базис с надстройкой (глава 2). Затем каркас защиты: две оси (глава 3), членство (глава 4), взносы и двухсоставной пай (глава 5), «возмещение обязательств» вместо «возврата взноса» (глава 6), профильные ЦПП и картина десяти семей (глава 7), устав (глава 8), золотое правило «ПК не зарабатывает на своих» (глава 9), цифровой контур и воронка жизни пайщика (глава 10), шесть ошибок (глава 11), налоги: УСН 6%, взносы и лимиты (глава 12) и проверка с банком (глава 13). Для тех, кто ещё только собирается открываться, — глава 0: документы и регистрация. В конце — чек-лист, три приложения (глоссарий, карта документов, частые вопросы), об авторе, напутствие кооператорам и правовые дисклеймеры. Врезки «⚖ Выдержка из закона» можно читать отдельно — это каркас всей книги.

Кому кооператив не нужен

Честнее сказать это сразу, чем через три главы. Правильный ПК — инструмент для тех, кому нужен общий результат на годы, а не быстрый эффект. Вот кому он не подойдёт.

Кто ищет схему на квартал. Обнулить НДС на время, переждать проверку, вывести деньги — с этим в кооператив не ходят. Конструкция рассчитана на годы, и у каждой операции должно быть кооперативное основание. Схема из главы 3 — это не модель, а материал для проверки.

Кто не готов к документообороту. Реестр пайщиков, заявления, решения Совета, паспорта программ, новации, акты — без этого ПК превращается в магазин с вывеской. Если документы ведёт «кто-нибудь когда-нибудь», кооператив не переживёт первой проверки.

Кто хочет зарабатывать на пайщиках. Наценка внутри кооператива — не «оптимизация», а медленное самоуничтожение (глава 9). Если ваша модель — продавать своим же дороже, вам нужно ООО, а не ПК.

Кто ищет замену банку или инвестициям. Кооператив не привлекает деньги под проценты и не платит доходность по взносам. Как только появляется «доход по паю», это финансовая деятельность с другим регулированием и другими рисками.

У кого нет сообщества. Десять тысяч человек на старте не нужны — но нужна группа людей с общей реальной потребностью: купить без наценки, построить, получить услугу. Если потребность придумана ради конструкции, её не выдержит ни устав, ни проверка.

Кто хочет «тихо» и без людей. ПК — это люди и процедуры: собрания, Совет, реестр, ревизия. Если не готовы управлять сообществом, дешевле и проще купить нужную услугу напрямую.

Кому подходит

Всем остальным — и особенно тем, у кого есть повторяющаяся закупка или услуга, круг постоянных клиентов и желание перевести их из «покупателей» в «сособственников». Проверьте себя по чек-листу в конце книги: если набирается больше половины «да», путь правильный.

Что вы получите от этой книги

Книгу можно читать двумя способами: как проверку своего кооператива и как инструкцию по сборке. К концу у вас будет:

Карта правильного ПК. Базис, надстройка, две оси, членство, взносы, новация, ЦПП, устав, налоги.

Понимание своего слабого места. В каждой главе есть вопрос для самопроверки — отвечайте честно.

Нормы, на которые опирается конструкция. ГК РФ, Закон № 3085-1, НК РФ — с точными статьями.

Инструменты. Чек-лист на 11 пунктов, глоссарий, карта документов и частые вопросы — чтобы говорить с юристом и бухгалтером на одном языке.

Налоговая сторона. Почему взносы не выручка и почему оборот не съедает лимиты УСН.

ГЛАВА 0. СОЗДАНИЕ ПК С НУЛЯ: ДОКУМЕНТЫ И РЕГИСТРАЦИЯ



Если вы читаете книгу до создания кооператива — эта глава для вас. Здесь только порядок действий и документы; содержательная часть — в главах 1–12, налоговая — в главе 12, поведение при проверке — в главе 13.

Сначала проверьте форму

• Есть реальная потребность. Группа людей, которой нужно вместе покупать, строить или получать услугу без наценки посредника.

• Готовы к документообороту. Реестр, заявления, решения Совета, паспорта программ — это не бюрократия, а доказательства некоммерческой природы.

• Нет цели привлекать деньги под проценты. Кооператив не банк и не инвестиционный инструмент.

Учредители

Для регистрации потребительского общества нужно не менее пяти граждан и (или) трёх юридических лиц (ст. 7 Закона № 3085-1); учредители — с 16 лет. После регистрации численность не ограничена: часть пайщиков может выйти, кооператив продолжит работать.

Документы для регистрации

• Устав. Глава 8 — про его обязательные блоки.

• Протокол учредительного собрания. Решение о создании, список пайщиков, отчёт о вступительных взносах.

• Заявление по форме Р11001. Плюс документы на адрес и решение о назначении органов.

Точный комплект уточняйте в налоговой: требования к регистрации меняются — книга не заменяет регистратора.

Устав с первого дня

Глава 8 описывает 10 блоков. На старте критичны: запрет займов по нашему стандарту, двухсоставной пай, механизм новации, целевые потребительские программы, налоговые отсылки, реестр и порядок выхода.

Первые 30 дней после регистрации

- Реестр и личные дела. Запись — в день события.
- Журнал заявлений. Номер, дата, комплектность.
- Положение о членстве и Положение о взносах. Вдоль устава.
- Паспорт первой ЦПП. С калькуляцией и порядком передачи результата.
- Лицевые счета. По каждому пайщику и каждой программе.
- Правильные назначения платежей. Словами устава, без «оплаты заказа».

Типичные ошибки на старте

• Одна ЦПП на все товары. Общий котёл — касса магазина в глазах проверяющего.
• Пай без деления. Пай должен быть двухсоставным с первого дня.
• Приём «по факту оплаты». Сначала заявление и решение Совета, потом деньги.
• Нет журнала и лицевых счетов. Без них нечего показывать проверке.

Что запомнить из главы

• Для регистрации — 5 граждан и (или) 3 юрлица; после — без ограничений.
• Документы: устав, протокол, заявление, адрес.
• Первые 30 дней — реестр, лицевые счета, положения, паспорт ЦПП.
• Нет документов — нет кооператива, есть магазин с вывеской.

ГЛАВА 1. ДВА МИРА: КОММЕРЦИЯ И КООПЕРАЦИЯ

Начнём с простого, потому что простое объясняет сложное.



Традиционная коммерческая торговля. Продавец меняет свой товар (услугу) на деньги. Клиент при этом:

холодный рынок — кто угодно с деньгами;

расчёты — день в день;

сначала выбор товара, затем оплата.

Каждый пункт важен для сравнения с НКО — мы к ним вернёмся в главе 3.

Потребительский кооператив по модели С500. Покупатель не «зашёл и купил». Он становится участником и сособственником организации: вступает в члены, вносит паевой взнос (создавая у кооператива долг перед собой), присоединяется к целевой программе, его денежное требование новируется в требование товарное — и Совет принимает решение о выдаче результата.

 # ГК РФ, статья 123.2, пункт 1: *«Потребительским кооперативом признаётся добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путём объединения его членами имущественных паевых взносов».*

 # Закон РФ от 19.06.1992 № 3085-1, статья 1 «Основные понятия»: потребительская кооперация — «система организаций потребительской кооперации, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов».

Прочтите эти две выдержки ещё раз — в них вся философия: **не прибыль, а удовлетворение потребностей членов; не выручка, а паевые взносы**. Всё дальнейшее в книге — про то, как привести практику в соответствие с этими двумя строками закона.

Что даёт такая модель бизнесу:

1. Клиент становится сособственником. Он не уходит к конкуренту: конкурент — чужой магазин, кооператив — его собственный. База оцифровывается в реестр пайщиков — актив сообщества.

2. Деньги приходят вперёд. Паевой взнос — юридически оформленная предоплата будущих покупок, не являющаяся выручкой. Оборотные средства без процентов.

3. Экономика себестоимости. Кооператив не делает наценки на своих: он возмещает пайщикам стоимость их взносов в натуральной форме — по себестоимости. А связка с производителем в матрице С500 даёт ещё и обнуление исходящего НДС — об этом отдельная большая тема в нашей первой книге «10 причин» и подробное описание этой модели в мини-книге «Обнуление НДС через Кооператив».

Что запомнить из главы

Коммерция: товар → деньги, чужие люди, день в день.
С500: членство → пай → долг → ЦПП → новация → решение Совета → товар.
Правовая основа — ГК 123.2 и Закон 3085-1: потребности членов, а не прибыль.

ГЛАВА 2. БАЗИС И НАДСТРОЙКА: ЧТО СТОИТ НА ЧЁМ

Любую постройку держит фундамент. В кооперации я различаю два этажа: базис — то, чем организация является, и надстройка — то, через что она работает.



Базис правильного ПК — это юридическое и смысловое понимание сразу.

Юридическое: ГК 123.2 — добровольное объединение на основе членства ради удовлетворения потребностей членов; паевые взносы переданы в собственность кооператива; пайщик — участник и сособственник, а не клиент.

Смысловое: соседи объединяются не ради прибыли организации, а ради своих нужд — купить без наценки, построить, выстоять. Кооператив — их общий инструмент, и живёт он на взносы своих же.

 # ГК РФ, статья 123.2, пункт 1 и преамбула Закона № 3085-1 *— те же две выдержки, что в главе 1: в них базис записан дословно. Ничего придумывать не нужно — нужно им соответствовать.*

Если базис правильный, организация остаётся собой даже без единой программы: реестр, собрания, устав, взносы. Но сам базис потребность не удовлетворяет — дом не построишь уставом. Для этого нужна надстройка — целевые потребительские программы.

Надстройка — конкретные формы, через которые сообщество удовлетворяет заявленные потребности: программа под строительство, под товар, под услугу. Каждая — с паспортом, калькуляцией и обособленным учётом (об этом глава 7).

Разница этажей видна при первой проверке. Надстройка без базиса — магазин с вывеской «кооператив»: программы есть, а членства и сособственности нет — и вся логика осей (глава 3) работает против такого ПК. Базис без надстройки — клуб по интересам: потребности не удовлетворяются, и пайщики уходят туда, где удовлетворяются.

Правильный ПК — это базис, на котором стоит надстройка, и надстройка, которая не притворяется базисом.

Что запомнить из главы

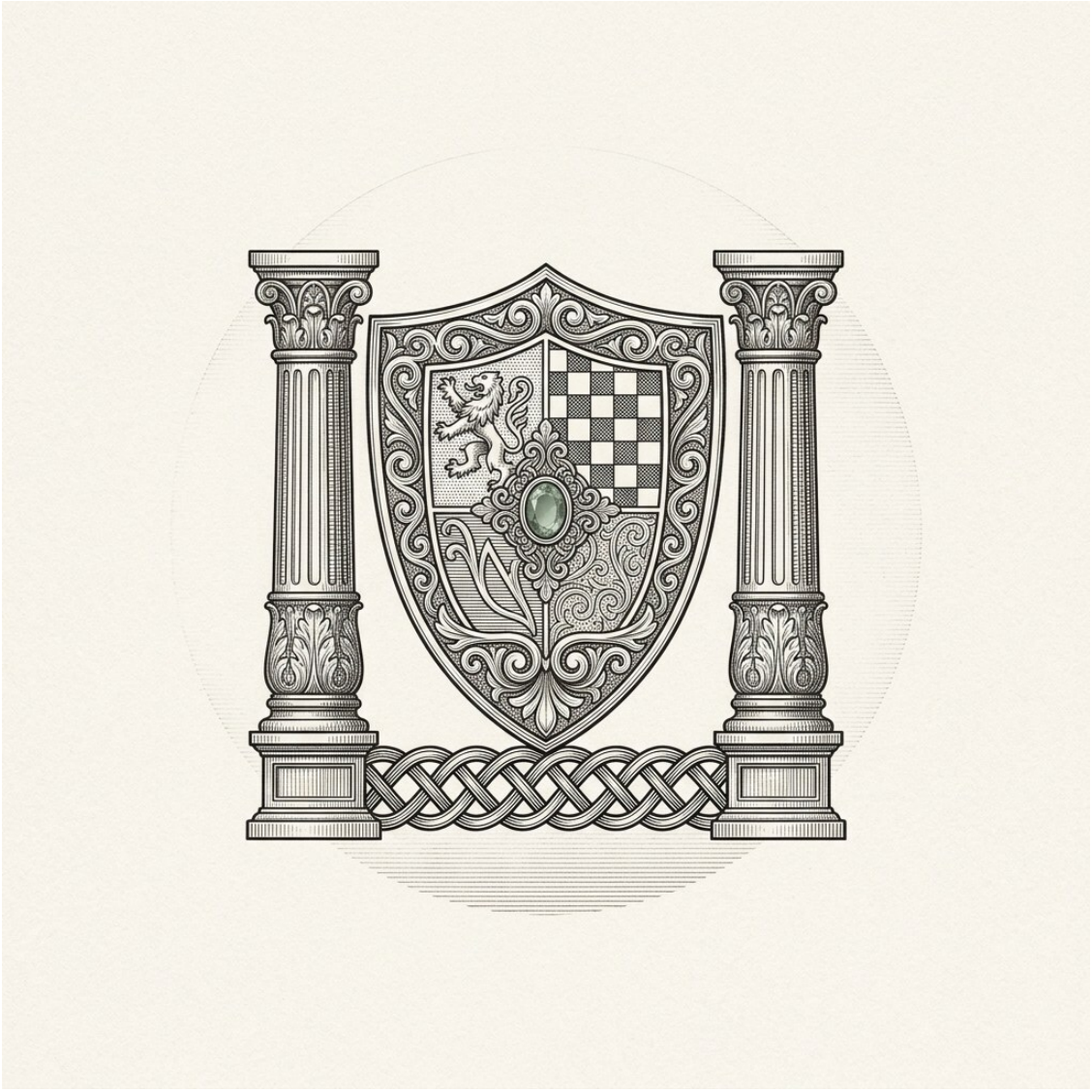
Базис — кто мы по закону и по смыслу: члены-сособственники ради своих потребностей.

Надстройка — ЦПП: конкретные программы под конкретные результаты.

Надстройка без базиса — магазин с вывеской; базис без надстройки — клуб без результата.

ГЛАВА 3. ДВЕ ОСИ ЗАЩИТЫ: СТАТЬЯ 39 — ПРО РЕАЛИЗАЦИЮ, СТАТЬЯ 251 — ПРО ДОХОД

Это самая важная глава книги. В 90% разборов ошибочных схем мы видим одну и ту же путаницу: кооператоры смешивают два разных вопроса — «является ли операция реализацией для НДС» и «является ли поступление доходом для налога на прибыль/УСН». Это две разные оси, две разные статьи Кодекса — и защищаются они по-разному.



Ось первая: реализация (НДС).

 # НК РФ, статья 39, пункт 1: *«Реализацией товара… признаётся соответственно передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу…»*

 # НК РФ, статья 146, пункт 1: *объектом обложения НДС признаётся реализация товаров (работ, услуг) по статье 39.*

Теперь — что не является реализацией. Кодекс прямо выводит из-под неё передачу имущества некоммерческой организации и вклады:

 # НК РФ, статья 39, пункт 3: *не признаётся реализацией, в частности: передача имущества некоммерческой организации на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью (пп. 3), и передача имущества, носящая инвестиционный характер (пп. 4).*

Ось вторая: доход (прибыль/УСН).

 # НК РФ, статья 251, пункт 1 и пункт 2: *при определении налоговой базы не учитываются целевые поступления на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности — в том числе* ***паевые вклады*** *и* ***членские взносы****. Условие: раздельный учёт целевых поступлений (п. 2 ст. 251). Для УСН — то же: целевые поступления не входят в налоговую базу (ст. 251 + ст. 346.15 НК РФ).*

Внимание, важное уточнение, на котором спотыкаются даже опытные кооператоры: **статья 251 говорит о взносах, а не о «возврате пая»**. Взносы — не доход кооператива. А вот обратное движение — выдача имущества пайщику — регулируется осью статьи 39: если это передача права собственности на товар, это реализация и объект НДС, как бы мы её ни назвали в ведомости.

Отсюда — два следствия, на которых стоит вся книга:

Следствие 1. Внесение взносов — чисто. Паевой и членский взносы не облагаются НДС у вносящего (в логике пп. 3 и 4 п. 3 ст. 39 НК РФ) и не являются доходом кооператива (ст. 251 НК РФ). Письма Минфина последовательно подтверждают это — при уставном характере операций и раздельном учёте.

Следствие 2. Выдача имущества «в счёт пая» — опасно. Позиция ФНС устойчива (письмо от 21.08.2020 № СД-4-3/13559@, письмо Минфина от 11.12.2020 № 03-07-11/108699): передача пайщику имущества, внесённого другими пайщиками, — это переход права собственности, то есть реализация с начислением НДС. Именно на этом стояло дело GOLDEN AXIS: «возврат паёв» чужим товаром третьим лицам признан реализацией — 7,3 млн рублей доначислений.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.