

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

МІРАКІН ВАСИЛЬ ВАСИЛЬОВИЧ

УДК: 334.73:334.012.64(477)(043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

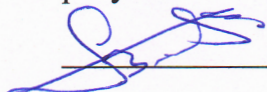
**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ**

Спеціальність 051 – Економіка

Галузь знань: 05 – Соціальні та поведінкові науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

 В.В. Міракін

Науковий керівник: Васильківський Дмитро Миколайович, доктор
економічних наук, професор

Хмельницький-2026

АНОТАЦІЯ

Міракін В.В. Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – Економіка. – Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2026.

Дисертацію присвячено обґрунтуванню теоретичних засад та розробці науково-практичних рекомендацій щодо формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах сучасних трансформаційних змін. В ході дослідження було проведено узагальнення теоретичних підходів до розвитку кооперативного підприємництва, вивчено еволюцію наукових концепцій підприємницької діяльності та її соціально-економічну природу, досліджено специфіку функціонування кооперативних об'єднань в Україні та за кордоном. Також було розширено методичні засади формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів з урахуванням сучасних інституційних умов, процесів цифровізації та потреб повоєнного відновлення економіки. Актуальність дослідження зумовлена тим, що в умовах воєнного стану, руйнування аграрної інфраструктури та структурної перебудови економіки кооперативні об'єднання мають значний потенціал для відіграти ключову роль у відновленні господарської активності регіонів.

В дисертації було проведено детальний аналіз еволюції наукових підходів до трактування підприємництва від ранніх економічних теорій до сучасних інституціональних концепцій та розкрито його соціально-економічну природу. Висвітлено, що підприємницька діяльність у контексті кооперативного руху є результатом інноваційного поєднання факторів виробництва на засадах солідарності, взаємодопомоги та демократичного управління, що сприяє одночасному досягненню економічних і соціальних цілей. Також розглянуто різні теоретичні школи та концепції підприємництва

– від класичних до сучасних інституціональних підходів, що дозволило сформувавши цілісне уявлення про місце кооперативного підприємництва в системі економічних відносин та виокремити його відмінні риси порівняно з індивідуальними формами господарювання.

Розглянуто сутність, принципи та організаційні моделі кооперативних об'єднань у контексті вітчизняного та зарубіжного досвіду. Встановлено, що кооперативи, поєднуючи підприємницьку ініціативу з принципами кооперативної ідентичності, визначеними Міжнародним кооперативним альянсом, є ефективною формою колективної господарської діяльності, здатною забезпечувати сталий розвиток сільських територій, підвищення доходів виробників та зміцнення соціальної згуртованості громад. Обґрунтовано авторське визначення підприємницької діяльності як самостійної, систематичної, ініціативної господарської діяльності економічних агентів (індивідів або їх об'єднань), що ґрунтується на інноваційному поєднанні факторів виробництва в умовах ризику та невизначеності, спрямованої на створення економічних і соціальних благ із поєднанням індивідуальних та колективних інтересів, солідарності, спільного розподілу ресурсів та відповідальності за результати господарювання.

Досліджено теоретико-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів. Узагальнено наукові погляди щодо структури та функцій соціально-економічних механізмів у сучасній економічній теорії, обґрунтовано концептуальну модель механізму як інтегрованої системи взаємопов'язаних елементів (цілей, принципів, функцій, методів, інструментів), що ґрунтується на органічному поєднанні системного, інституціонального та кооперативного підходів. Запропоновано тривимірну архітектуру механізму (економічний, соціальний, інституціональний виміри) та його п'яти-блокову структурну організацію (цільовий, принципівий, функціональний, інструментальний, результативний блоки), що забезпечує узгодження економічних та соціальних інтересів учасників кооперативних відносин та ефективне використання

ресурсів на засадах кооперативних цінностей і принципів демократичного управління. На відміну від існуючих підходів, запропонована концепція механізму органічно поєднує три виміри – економічний, соціальний та інституціональний, – що дозволяє подолати обмеженість монодисциплінарних моделей та забезпечити адаптацію кооперативного підприємництва до змін зовнішнього середовища.

Проведено систематизацію основних факторів розвитку кооперативних об'єднань. Удосконалено системну модель факторів, що інтегрує три групи детермінант (інституціональне середовище, економічні та соціальні фактори) з результатами діяльності (економічна ефективність, соціальний ефект, регіональний розвиток) через систему прямих та зворотних зв'язків підсилюючого, стабілізуючого та компенсаторного типів. Такий підхід, на відміну від існуючих фрагментарних досліджень, що аналізують окремі аспекти діяльності кооперативів ізольовано, дозволяє комплексно оцінити вплив зовнішнього середовища на ефективність кооперативного підприємництва та обґрунтувати диференційовані стратегії підтримки кооперативних об'єднань на різних стадіях їх життєвого циклу.

Здійснено ґрунтовний аналіз інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва в Україні. Встановлено, що сучасна інституційна архітектура кооперативного сектору є фрагментованою та характеризується низкою системних бар'єрів: недосконалістю спеціального кооперативного законодавства, обмеженим доступом до фінансових ресурсів, слабкістю координаційних механізмів, низьким рівнем довіри між економічними агентами та недостатньою інфраструктурною забезпеченістю. Проаналізовано нормативно-правову базу функціонування кооперативів, зокрема закони України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про споживчу кооперацію», міжнародний досвід підтримки кооперативного руху (ЄС, Канада, Нова Зеландія, Ізраїль) та ідентифіковано ключові інституційні розриви, що гальмують розвиток кооперативного підприємництва в Україні.

Доведено необхідність розробки комплексного інструменту кількісного оцінювання інституційного середовища кооперації. Запропоновано оригінальний методичний підхід, що включає композитний Індекс інституційної зрілості кооперації (ІЗК), який інтегрує формальні (законодавча підтримка, доступність фінансування, ступінь координації, інфраструктурна забезпеченість) та неформальні (рівень довіри) інституційні компоненти в єдиному кількісному показнику. Розрахунок ІЗК для України дав значення 0,321, що свідчить про незадовільний стан інституційного середовища та потребу системних перетворень. Здійснено порівняльний аналіз із провідними країнами ЄС (Нідерланди, Данія, Франція), що підтвердив значне відставання вітчизняного кооперативного сектору за всіма компонентами індексу, особливо за показниками координації та фінансування.

Проаналізовано стан та тенденції розвитку кооперативних об'єднань в Україні на основі офіційних статистичних даних Державної служби статистики за період 2010–2024 років. Встановлено, що чисельність сільськогосподарських кооперативів зазнала суттєвих коливань: від піку у 2017 році до значного скорочення у період воєнного стану, що пов'язано з руйнуванням аграрної інфраструктури та вимушеними міграційними процесами. Виявлено виражену регіональну асиметрію розподілу кооперативів, де Вінницька, Запорізька та Херсонська області демонстрували найбільшу концентрацію кооперативних структур. Досліджено динаміку ключових показників ефективності кооперативного підприємництва, зокрема обсягів реалізації продукції, рівня рентабельності та питомої ваги кооперативного сектору у валовій продукції сільського господарства. Встановлено, що участь кооперативів у доданій вартості агропродовольчого ланцюга залишається мінімальною, що свідчить про наявність значних структурних бар'єрів, подолання яких потребує цілеспрямованих теоретично обґрунтованих рішень на рівні механізмів господарювання.

Здійснено комплексне оцінювання економічної та соціальної ефективності підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань.

Обґрунтовано систему показників оцінювання, що охоплює економічний вимір (рентабельність, продуктивність, доступ до ринків, зниження трансакційних витрат) та соціальний вимір (зайнятість, доходи населення, соціальна інфраструктура, рівень довіри). Встановлено, що кооперативні об'єднання забезпечують зростання доходів дрібних виробників на 40–70% порівняно з індивідуальною діяльністю, сприяють збільшенню зайнятості у сільській місцевості та формують додаткові соціальні блага для членів і громад, що підтверджує їхню роль як інструменту соціально-економічного розвитку аграрних територій. Водночас виявлено, що значна частина потенціалу кооперативного підприємництва залишається нереалізованою внаслідок недосконалості інституційного середовища та відсутності ефективних механізмів підтримки.

Запропоновано концептуальне обґрунтування Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми як інституційно-технологічної надбудови, що поєднує принципи кооперативної ідентичності з можливостями національної цифрової інфраструктури. Модель передбачає трирівневу архітектуру: інфраструктурно-технологічний рівень (модуль «е-Соор», блокчейн-реєстр членства, інструменти електронної демократії), інституційно-правовий рівень (організаційно-правова форма «Цифрове Кооперативне Товариство» з механізмами токенизації паїв та залучення інвестиційного капіталу) та координаційно-сервісний рівень (Національний сервісний хаб спільних послуг). Такий підхід, на відміну від існуючих, де цифровізація та інституційне реформування розглядаються як відокремлені процеси, забезпечує їх синергетичну інтеграцію, спрямовану на зниження трансакційних витрат, підвищення рівня довіри між учасниками кооперативних відносин та інституційний стрибок у розвитку кооперативного підприємництва в умовах цифрової трансформації економіки України.

Обґрунтовано структурно-функціональну модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань, що включає чотири взаємопов'язані блоки

(цільовий, ресурсний, функціональний, результативний), реалізується у триєдиному вимірі (економічному, соціальному, інституційному) через п'ять функцій управління (регулювання, координація, стимулювання, контроль, інформування). Модель інтегрована з Інтегрованою моделлю цифрової кооперативної екосистеми та Індексом інституційної зрілості кооперації як цільовим індикатором, що забезпечує циклічне управління розвитком кооперативного підприємництва на макро-, мезо- та мікрорівнях із вбудованим механізмом зворотного зв'язку та кількісно вимірюваними індикаторами результативності.

Удосконалено кластерно-кооперативну модель агропідприємництва як організаційну форму інтеграції аграрних виробників, що синтезує переваги територіальної концентрації (кластерний підхід) з демократичними принципами управління та соціальною орієнтацією (кооперативні цінності). Модель включає п'ять взаємопов'язаних компонентів (територіальний, організаційний, інфраструктурний, цифровий, управлінський), що забезпечують повну вертикальну інтеграцію ланцюга вартості від виробника до кінцевого споживача з перерозподілом доданої вартості на користь дрібних товаровиробників. Розроблено економічну модель кластерно-кооперативного сектору, що включає розрахунок необхідних інвестицій, операційних витрат та прогнозних показників ефективності за оптимістичним і песимістичним сценаріями.

Здійснено апробацію соціально-економічного механізму на прикладі пілотного проєкту для Хмельницького регіону. Проєкт передбачає створення кластерно-кооперативної системи «село–місто» в радіусі 50 км від обласного центру з охопленням 300 домогосподарств-виробників і 2700 споживачів. Розраховано бюджет проєкту (12,8 млн грн), визначено очікувані показники ефективності: товарообіг 54,75 млн грн за 36 місяців, зниження цін для споживачів на 25%, підвищення доходів виробників на 50–70%, створення 18 робочих місць. Оцінено вплив проєкту на компоненти ПЗК: очікуване підвищення інтегрального показника з 0,321 до 0,436 (+35,8%), де найбільший

приріст прогнозується для компонента координації (+0,20) та інфраструктури (+0,15). Проаналізовано ризики реалізації проєкту та стратегії їх мінімізації.

Обґрунтовано потенціал масштабування досвіду пілотного проєкту на інші регіони України. За умови охоплення 25 обласних центрів, сукупний очікуваний ефект становитиме: 7 500 домогосподарств-виробників, 50 000 домогосподарств-споживачів, 450 робочих місць, товарообіг понад 1,3 млрд грн на рік. Доведено, що реалізація запропонованого соціально-економічного механізму та кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва сприятиме досягненню цільового значення на національному рівні, зростанню конкурентоспроможності аграрного сектору, підвищенню доходів сільського населення, зміцненню продовольчої безпеки та прискоренню повоєнного відновлення економіки України. Отримані результати мають практичну значимість для органів державної влади та місцевого самоврядування при розробці програм підтримки кооперативного сектору, а також для самих кооперативних об'єднань при вдосконаленні системи управління підприємницькою діяльністю.

Ключові слова: соціально-економічний механізм, кооперативні об'єднання, підприємницька діяльність, управління, прибуток, кооперативне підприємництво, інституційне середовище, індекс інституційної зрілості кооперації, оцінка ефективності, цифрова кооперативна екосистема, кластерно-кооперативна модель, аграрне підприємництво, сталий розвиток, трансформаційні зміни.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У наукових фахових виданнях України, у тому числі які входять до міжнародних наукометричних баз даних:

1. Міракін В. Принципи та форми сільськогосподарської кооперації в процесі інституційних трансформацій в агроєкономіці / В. Міракін // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2023. – № 5. – С. 390–395. (0,36 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського.**

2. Міракін В. Ефективність функціонування кооперації, критерії та показники її оцінки / В. Міракін // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2024. – № 334 (5). – С. 307–313. (0,37 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського.**

3. Міракін В. Організаційно-економічні засади функціонування кооперативної структури в сільському господарстві / В. Міракін // Innovation and Sustainability. – 2024. – № 3. – С. 177–185. (0,4 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, НБУ ім. В. І. Вернадського.**

4. Міракін В. В. Зарубіжний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації / В. В. Міракін // Український журнал прикладної економіки та техніки. – 2025. – № 4. – С. 340–344. (0,36 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних: Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor, InfoBase.**

У закордонних періодичних наукових виданнях:

5. Mirakin V. Socio-economic drivers of entrepreneurial capacity building in cooperative associations: institutional and strategic dimensions / V. Mirakin

[Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2022. – Vol. 1. – Iss. 1, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/55> (0,38 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** Google Scholar, WorldCat, Open Academic Journals Index (OAJI), Mendeley, Infobase Index, Research Bible, CiteSeer.

6. Mirakin V. Principles and organizational models of cooperative associations as business entities / V. Mirakin [Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2023. – Vol. 2. – Iss. 1, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/54> (0,4 друк. арк.). **Індексується і реферується в базах даних:** Google Scholar, WorldCat, Open Academic Journals Index (OAJI), Mendeley, Infobase Index, Research Bible, CiteSeer.

У матеріалах конференцій та інших наукових виданнях:

7. Міракін В.В. Аналітична оцінка розвитку кооперативних об'єднань в Україні / В.В. Міракін // Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Хмельницький, 21-22 січня 2022 р., Хмельницький, 2022. С. 265-266 (0,14 друк. арк.).

8. Міракін В.В. Особливості та функціональна структура сільськогосподарської кооперації / В.В. Міракін // Економіка сьогодні: планування, управління та аналіз: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Львів, 23 листопада 2022 р., Львів, 2022. С. 65-68 (0,15 друк. арк.).

9. Міракін В.В. Розвиток потенціалу обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні / В.В. Міракін // Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Ужгород, 16 лютого 2023 р., Ужгород, 2023. С. 96-99 (0,15 друк. арк.).

10. Міракін В.В. Розвиток соціально-економічного підприємництва в сучасних ринкових умовах / В.В. Міракін // Домінанти розвитку HR-

інжинірингу, економіки і бізнесу у XXI столітті в умовах перманентної трансформації національної і світової економік: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Хмельницький, 16-17 листопада 2023 р., Хмельницький, 2023. С. 110-111 (0,14 друк. арк.).

11. Міракін В.В. Міжнародний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації / В.В. Міракін // Економічні та соціальні інновації як фактор розвитку економіки: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 5 квітня 2024 р., Київ, ДТЕУ, 2024. С. 56-59 (0,14 друк. арк.).

12. Міракін В.В. Організаційно-економічні засади сталого розвитку кооперативних структур у сільському господарстві / В.В. Міракін // Міжнародні економічні відносини: сталий розвиток та діджиталізація, матеріали науково-практичної конференції молодих вчених та студентів, м.Хмельницький, 22 травня 2025 року, Хмельницький, 2025. С. 61-63 (0,15 друк. арк.).

13. Міракін В.В. Вплив інституційних трансформацій на принципи та форми сільськогосподарської кооперації / В.В. Міракін // Актуальні проблеми бухгалтерського обліку, аналізу, контролю й оподаткування в Україні в контексті сучасних викликів глобалізації: матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції, м.Кам'янець-Подільський, 6 листопада 2025 року, Кам'янець-Подільський, 2025. С. 292-295 (0,13 друк. арк.).

ABSTRACT

Mirakin V. Socio-Economic Mechanism of Entrepreneurial Activity Development in Cooperative Associations. – Qualifying scientific work as a manuscript.

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in specialty 051 – Economics. – Khmelnytskyi National University. – Khmelnytskyi, 2026.

The dissertation is devoted to substantiating the theoretical foundations and developing scientific and practical recommendations for the formation of a socio-economic mechanism for the development of entrepreneurial activity of cooperative associations under contemporary transformational changes. The study generalizes theoretical approaches to cooperative entrepreneurship development, examines the evolution of scientific concepts of entrepreneurial activity and its socio-economic nature, and investigates the specifics of cooperative associations' functioning in Ukraine and abroad. The methodological foundations for forming the socio-economic mechanism for the development of cooperative entrepreneurial activity have been expanded, taking into account current institutional conditions, digitalization processes, and post-war economic recovery needs. The relevance of the study is determined by the fact that under conditions of martial law, destruction of agricultural infrastructure, and structural economic restructuring, cooperative associations have significant potential to play a key role in the recovery of regional economic activity.

The dissertation presents a detailed analysis of the evolution of scientific approaches to the interpretation of entrepreneurship from early economic theories to modern institutional concepts and reveals its socio-economic nature. It is shown that entrepreneurial activity in the context of the cooperative movement is the result of an innovative combination of production factors based on solidarity, mutual assistance, and democratic governance, contributing to the simultaneous achievement of economic and social goals. Various theoretical schools and concepts of entrepreneurship are considered – from classical to modern institutional approaches, which enabled the formation of a holistic understanding of cooperative

entrepreneurship within the system of economic relations and the identification of its distinctive features compared to individual forms of economic activity.

The essence, principles, and organizational models of cooperative associations in the context of domestic and international experience are examined. It is established that cooperatives, combining entrepreneurial initiative with the principles of cooperative identity as defined by the International Cooperative Alliance, are an effective form of collective economic activity capable of ensuring the sustainable development of rural areas, increasing producers' incomes, and strengthening social cohesion of communities. The author's definition of entrepreneurial activity is substantiated as independent, systematic, initiative-driven economic activity of economic agents (individuals or their associations) based on the innovative combination of production factors under conditions of risk and uncertainty, aimed at creating economic and social benefits while combining individual and collective interests, solidarity, shared resource distribution, and responsibility for business outcomes.

Theoretical and methodological approaches to the formation of the socio-economic mechanism for the development of cooperative entrepreneurial activity are studied. Scientific views on the structure and functions of socio-economic mechanisms in contemporary economic theory are generalized, and a conceptual model of the mechanism as an integrated system of interrelated elements (goals, principles, functions, methods, instruments) based on the organic combination of systemic, institutional, and cooperative approaches is substantiated. A three-dimensional architecture of the mechanism (economic, social, institutional dimensions) and its five-block structural organization (target, principle, functional, instrumental, performance blocks) are proposed, ensuring the harmonization of economic and social interests of cooperative relations participants and the efficient use of resources based on cooperative values and principles of democratic governance. Unlike existing approaches, the proposed concept of the mechanism organically combines three dimensions – economic, social, and institutional – which

allows overcoming the limitations of monodisciplinary models and ensuring the adaptation of cooperative entrepreneurship to changes in the external environment.

A systematization of the main factors of cooperative associations' development has been carried out. The systemic model of factors has been improved, integrating three groups of determinants (institutional environment, economic and social factors) with activity results (economic efficiency, social effect, regional development) through a system of direct and feedback connections of reinforcing, stabilizing, and compensatory types. This approach, unlike existing fragmented studies that analyze individual aspects of cooperative activity in isolation, allows for a comprehensive assessment of the external environment's impact on the efficiency of cooperative entrepreneurship and justifies differentiated strategies for supporting cooperative associations at various stages of their life cycle.

A thorough analysis of the institutional environment for the development of cooperative entrepreneurship in Ukraine has been carried out. It is established that the current institutional architecture of the cooperative sector is fragmented and characterized by a number of systemic barriers: imperfections in specialized cooperative legislation, limited access to financial resources, weak coordination mechanisms, low levels of trust among economic agents, and insufficient infrastructure support. The regulatory framework for cooperative functioning has been analyzed, including the Laws of Ukraine "On Cooperation," "On Agricultural Cooperation," "On Consumer Cooperation," international experience in supporting the cooperative movement (EU, Canada, New Zealand, Israel), and key institutional gaps that impede the development of cooperative entrepreneurship in Ukraine have been identified.

The necessity of developing a comprehensive tool for the quantitative assessment of the institutional environment of cooperation is proved. An original methodological approach is proposed that includes the composite Index of Institutional Maturity of Cooperation, which integrates formal (legislative support, availability of financing, degree of coordination, infrastructure provision) and informal (level of trust) institutional components into a single quantitative indicator.

The IIMC calculation for Ukraine yielded a value of 0.321, indicating an unsatisfactory state of the institutional environment and the need for systemic transformations. A comparative analysis with leading EU countries (the Netherlands, Denmark, France) was carried out, confirming a significant lag of the domestic cooperative sector across all index components, particularly in coordination and financing indicators.

The state and trends of cooperative associations' development in Ukraine are analyzed based on official statistical data of the State Statistics Service for the period 2010–2024. It is established that the number of agricultural cooperatives experienced significant fluctuations: from a peak in 2017 to a significant decline during the period of martial law, associated with the destruction of agricultural infrastructure and forced migration processes. A pronounced regional asymmetry in the distribution of cooperatives is revealed, with Vinnytsia, Zaporizhzhia, and Kherson regions demonstrating the highest concentration of cooperative structures. The dynamics of key performance indicators of cooperative entrepreneurship are studied, including product sales volumes, profitability levels, and the share of the cooperative sector in gross agricultural output. It is established that the participation of cooperatives in the added value of the agri-food chain remains minimal, indicating the presence of significant structural barriers that require targeted theoretically substantiated solutions at the level of economic mechanisms.

A comprehensive assessment of the economic and social efficiency of entrepreneurial activity of agricultural cooperative associations has been carried out. A system of evaluation indicators has been substantiated, covering the economic dimension (profitability, productivity, market access, reduction of transaction costs) and the social dimension (employment, population income, social infrastructure, level of trust). It is established that cooperative associations ensure an increase in small producers' incomes by 40–70% compared to individual activities, contribute to increased employment in rural areas, and generate additional social benefits for members and communities, confirming their role as a tool for socio-economic development of agricultural territories. At the same time, it is revealed that a

significant part of the potential of cooperative entrepreneurship remains unrealized due to imperfections in the institutional environment and the absence of effective support mechanisms.

A conceptual justification for the Integrated Model of a Digital Cooperative Ecosystem (IMDCE) is proposed as an institutional-technological superstructure combining the principles of cooperative identity with the capabilities of national digital infrastructure. The model provides a three-level architecture: the infrastructure-technological level (the “e-Coop” module, blockchain membership registry, electronic democracy tools), the institutional-legal level (the legal form “Digital Cooperative Society” with share tokenization and investment capital attraction mechanisms), and the coordination-service level (National Shared Services Hub). This approach, unlike existing ones where digitalization and institutional reform are treated as separate processes, ensures their synergistic integration aimed at reducing transaction costs, increasing the level of trust among cooperative relations participants, and achieving an institutional leap in cooperative entrepreneurship development under the conditions of digital transformation of the Ukrainian economy.

The structural-functional model of the socio-economic mechanism for the development of entrepreneurial activity of agricultural cooperative associations is substantiated. The model includes four interrelated blocks (target, resource, functional, performance), operates in a three-dimensional framework (economic, social, institutional) through five management functions (regulation, coordination, stimulation, control, information). The model is integrated with the Integrated Model of a Digital Cooperative Ecosystem and the Index of Institutional Maturity of Cooperation as the target indicator, ensuring cyclical management of cooperative entrepreneurship development at macro, meso, and micro levels with a built-in feedback mechanism and quantitatively measurable performance indicators.

The cluster-cooperative model of agri-entrepreneurship has been improved as an organizational form for integrating agricultural producers, synthesizing the advantages of territorial concentration (cluster approach) with democratic

governance principles and social orientation (cooperative values). The model includes five interrelated components (territorial, organizational, infrastructural, digital, managerial), ensuring complete vertical integration of the value chain from producer to end consumer with redistribution of added value in favor of small-scale producers. An economic model of the cluster-cooperative sector has been developed, including calculations of required investments, operational costs, and projected efficiency indicators under optimistic and pessimistic scenarios.

The approbation of the socio-economic mechanism has been carried out through a pilot project for the Khmelnytskyi region. The project envisages the creation of a cluster-cooperative “village–city” system within a 50 km radius of the regional center, covering 300 producer households and 2,700 consumers. The project budget has been calculated (UAH 12.8 million), and expected performance indicators have been determined: turnover of UAH 54.75 million over 36 months, a 25% price reduction for consumers, a 50–70% increase in producers’ incomes, and the creation of 18 jobs. The project’s impact on IIMC components has been assessed: an expected increase in the integral indicator from 0.321 to 0.436 (+35.8%), with the largest increase projected for the coordination component (+0.20) and infrastructure (+0.15). Project implementation risks and their minimization strategies have been analyzed.

The scalability potential of the pilot project experience to other regions of Ukraine has been substantiated. Assuming coverage of 25 regional centers, the cumulative expected effect would amount to: 7,500 producer households, 50,000 consumer households, 450 jobs, and an annual turnover exceeding UAH 1.3 billion. It is proved that the implementation of the proposed socio-economic mechanism and cluster-cooperative model of agri-entrepreneurship will contribute to achieving the target value at the national level, enhancing the competitiveness of the agricultural sector, increasing rural population incomes, strengthening food security, and accelerating the post-war recovery of the Ukrainian economy. The obtained results have practical significance for state and local government authorities in developing support programs for the cooperative sector, as well as for the cooperative

associations themselves in improving their entrepreneurial activity management systems.

Keywords: socio-economic mechanism, cooperative associations, entrepreneurial activity, management, profit, cooperative entrepreneurship, institutional environment, index of institutional maturity of cooperation, evaluation of efficiency, digital cooperative ecosystem, cluster-cooperative model, agricultural entrepreneurship, sustainable development, transformational changes.

ЗМІСТ

ВСТУП	20
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ	31
1.1. Теоретико-еволюційні основи становлення підприємницької діяльності та її соціально-економічної природи	31
1.2. Сутність, принципи та організаційні моделі кооперативних об'єднань як суб'єктів підприємництва	53
1.3. Теоретико-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів	75
Висновки до першого розділу	94
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В УКРАЇНІ	99
2.1. Аналіз інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва в Україні	99
2.2. Статистично-аналітична оцінка розвитку кооперативних об'єднань в Україні: динаміка, структура, регіональні особливості, сфери діяльності	121
2.3. Оцінювання економічної та соціальної ефективності підприємницької діяльності сільськогосподарських та аграрних кооперативів	148
Висновки до другого розділу	164
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ	169
3.1. Обґрунтування структурно-функціональної моделі соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань	169
3.2. Кластерно-кооперативна модель агро-підприємництва як організаційна форма реалізації соціально-економічного механізму	205
3.3. Апробація соціально-економічного механізму: пілотний проект «Продукція з сільського двору до міської оселі» в Хмельницькому регіоні	223
Висновки до третього розділу	235
ВИСНОВКИ	240
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	246
ДОДАТКИ	274

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах становлення ринкових відносин, зростання соціально-економічних викликів та поглиблення євроінтеграційних процесів особливого значення набуває розвиток кооперативного підприємництва як ефективної форми колективної господарської діяльності. Кооперативні об'єднання, поєднуючи підприємницьку ініціативу з принципами солідарності, взаємодопомоги та демократичного управління, здатні забезпечувати сталий розвиток сільських територій, підвищення доходів виробників та зміцнення соціальної згуртованості громад. Глобальний досвід переконливо свідчить, що кооперативний сектор є потужним стабілізатором національних економік: за даними Міжнародного кооперативного альянсу (МКА), у країнах Євросоюзу кооперативи об'єднують понад 300 млн членів, а їх внесок у валовий внутрішній продукт ряду держав-членів перевищує 5–7%.

Водночас в Україні кооперативний рух перебуває у стані неповного відновлення, що зумовлене як спадком радянського централізованого господарювання, так і недосконалістю сучасного інституційного середовища, браком доступного фінансування, слабкістю інфраструктури підтримки та обмеженими можливостями виходу на ринки збуту. Чисельність аграрних кооперативів в Україні залишається суттєво нижчою, ніж у країнах з розвиненою кооперативною традицією, а їхня участь у доданій вартості агропродовольчого ланцюга є мінімальною. Це свідчить про наявність значних структурних бар'єрів, подолання яких потребує цілеспрямованих теоретично обґрунтованих рішень на рівні механізмів господарювання.

Особливої гостроти проблематика набуває в умовах воєнного стану: руйнування аграрної інфраструктури, вимушені міграційні процеси та структурна перебудова економіки вимагають пошуку нових організаційних форм відновлення господарської активності. Саме кооперативні об'єднання, завдяки гнучкості структури, колективному характеру управління та

орієнтованості на соціальні результати, мають значний потенціал для відіграти ключову роль у повоєнній відбудові регіонів. Для їхнього ефективного функціонування критично необхідне формування дієвого соціально-економічного механізму, здатного забезпечити узгодження економічних та соціальних цілей кооперативів, оптимізувати управлінські процеси, залучити інструменти цифровізації та сприяти нарощуванню конкурентоспроможності кооперативного підприємництва. Необхідність комплексного вирішення цих завдань зумовила вибір теми дисертаційного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади підприємницької діяльності та кооперативного руху досліджувалися у фундаментальних працях зарубіжних учених, серед яких Р. Кантільйон, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Й. Шумпетер, Ф. Найт, П. Друкер, І. Кірцнер, М. Кассон, Р. Оуен, Ш. Фур'є, Ф. Райффайзен, Х. Шульце-Деліч, Р. Лейдлоу, Д. Норт, О. Вільямсон.

Проблеми розвитку підприємницької діяльності в кооперативному секторі, соціально-економічні аспекти функціонування кооперативів та формування механізмів управління ними досліджували вітчизняні вчені: А. Андрущенко, О. Амоша, Л. Безчасний, І. Булеєв, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Григорук, Н. Зінченко, В. Карпенко, В. Керецман, О. Козьменко, М. Круглов, Є. Міщук, Л. Молдаван, С. Мочерний, А. Пантелеймоненко, Б. Пасхавер, Ю. Пахомов, І. Прокопа, В. Семиноженко, С. Судомир, С. Тульчинська, А. Чухно. та інші.

Незважаючи на значний науковий доробок, питання формування комплексного соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань з урахуванням сучасних інституційних умов, цифровізації та потреб повоєнного відновлення залишаються недостатньо опрацьованими. Бракує системних методичних підходів до оцінювання інституційної зрілості кооперативного середовища та практичних інструментів реалізації кластерно-кооперативних моделей розвитку аграрного

підприємництва. Актуальність зазначених проблем зумовила вибір теми дисертаційної роботи, її мету, завдання та логіку дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертація виконана відповідно до планів науково-дослідних робіт Хмельницького національного університету в межах науково-дослідної теми: «Цифрова трансформація торгівлі та діджиталізація митно-логістичного забезпечення бізнес-структур за умов диверсифікації міжнародних відносин у післявоєнній відбудові економіки України» (номер державної реєстрації: 0122U200189), де автором досліджено можливості впровадження кооперативних механізмів взаємодії виробників у контексті цифрових трансформацій аграрного ринку, та науково-дослідної теми «Соціально-економічні механізми розвитку людського капіталу в системі міжнародного маркетингового та логістичного забезпечення підприємницької діяльності в умовах трансформаційних змін» (номер державної реєстрації: 0122U002372), де автором проаналізовано соціально-економічні умови функціонування кооперативних підприємницьких структур та обґрунтовано методичні підходи до формування механізмів їхнього розвитку.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних засад та розробка науково-практичних рекомендацій щодо формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах сучасних трансформаційних змін.

Для досягнення поставленої мети передбачено вирішення таких завдань дослідження:

- дослідити еволюцію наукових підходів до трактування підприємництва та розкрити його соціально-економічну природу;
- охарактеризувати сутність, принципи та організаційні моделі кооперативних об'єднань у контексті вітчизняного та зарубіжного досвіду;
- узагальнити теоретико-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів;

- проаналізувати стан інституційного середовища розвитку кооперативного сектору в Україні та виявити ключові бар'єри розвитку;
- обґрунтувати формування моделі цифрової кооперативної екосистеми на основі узагальнення зарубіжного досвіду та виявлених інституційних розривів в Україні;
- здійснити статистично-аналітичну оцінку тенденцій розвитку кооперативних об'єднань в Україні;
- оцінити економічну та соціальну ефективність підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань;
- обґрунтувати структурно-функціональну модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань;
- розробити кластерно-кооперативну модель агропідприємництва як організаційну форму реалізації соціально-економічного механізму;
- здійснити апробацію соціально-економічного механізму на прикладі пілотного проєкту для Хмельницького регіону.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах трансформаційних соціально-економічних та інституційних змін.

Предметом дослідження є теоретичні положення, концептуальні підходи, методичний інструментарій та науково-практичні засади формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах інституційних трансформацій, цифровізації та соціально-економічних викликів сучасності.

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою дослідження стали загальнонаукові та спеціальні методи економічної теорії, що базуються на системному підході, згідно з яким усі процеси аналізуються у взаємозалежності, взаємозв'язку та розвитку. Зокрема, в ході роботи над дисертацією застосовувалися методи: *історичного аналізу та теоретичного узагальнення* -- для дослідження еволюції наукових підходів до

підприємництва і кооперативного руху, формування авторського визначення соціально-економічної природи підприємницької діяльності кооперативних об'єднань (п.1.1, п.1.2, п.1.3); *порівняльного аналізу і синтезу* -- для систематизації організаційних моделей кооперативів, порівняння зарубіжного та вітчизняного досвіду кооперативного підприємництва, виокремлення ключових чинників та показників для оцінювання ефективності кооперативів (п.1.2, п.2.1, п.2.3); *системного аналізу* -- для з'ясування складу та взаємозв'язку елементів соціально-економічного механізму, побудови структурно-функціональної моделі та визначення системи індикаторів для аналізу інституційного середовища кооперації (п.1.3, п.2.2, п.3.1); *статистичних методів* -- для кількісної оцінки стану та тенденцій розвитку кооперативних об'єднань в Україні, розрахунку Індексу інституційної зрілості кооперації (п.2.1, п.2.2, п.2.3); *графічних* -- для наочної ілюстрації і побудови схем, моделей, алгоритмів, графіків та діаграм щодо предмета дослідження (п.1.1--3.3); *економіко-математичних* -- для розрахунку інтегральних показників розвитку кооперативного сектору та моделювання ефектів від реалізації кластерно-кооперативної моделі (п.2.2, п.3.1, п.3.3); *моделювання та розрахунково-конструктивних* -- для побудови кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва та фінансово-економічного обґрунтування пілотного проєкту (п.3.2, п.3.3); *абстрактно-логічних* -- для обґрунтування завдань, узагальнень, сутності ключових категорій і формування висновків (п.1.1--3.3).

Інформаційну базу дослідження склали нормативно-правові акти України та міжнародних організацій (МКА, ФАО, Світовий банк), офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, матеріали регіональних органів влади Хмельницької області, дані звітності аграрних кооперативів, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних авторів, матеріали періодичних та Інтернет-видань, а також власні розробки автора.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна результатів дисертації полягає у вирішенні науково-практичного завдання розробки теоретичних положень, методичного та інструментального забезпечення соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань.

Основні наукові результати, які є предметом захисту і визначають наукову новизну, полягають у наступному:

вперше:

– запропоновано методичний підхід до оцінювання та удосконалення інституційного середовища кооперативного підприємництва, що включає: композитний Індекс інституційної зрілості кооперації, який інтегрує формальні (законодавча підтримка, доступність фінансування, ступінь координації, інфраструктурна забезпеченість) та неформальні (рівень довіри) інституційні компоненти в єдиному кількісному показнику; комбінований методологічний інструментарій діагностики (SWOT-оцінка, логіко-причинний аналіз, компаративний аналіз з країнами ЄС); концептуальну модель удосконалення інституційного середовища, що поєднує діагностичний, стратегічний, операційний та результативний блоки у замкнений цикл, який забезпечує перехід від фрагментарного якісного аналізу до інтегрованої кількісної оцінки інституційного середовища та створює аналітичне підґрунтя для обґрунтування диференційованих стратегій підтримки кооперативного руху з урахуванням регіональної та галузевої специфіки (с.105–120);

удосконалено:

– визначення підприємницької діяльності як самостійної, систематичної, ініціативної господарської діяльності економічних агентів (індивідів або їх об'єднань), що ґрунтується на інноваційному поєднанні факторів виробництва в умовах ризику та невизначеності, спрямованої на створення економічних і соціальних благ, отримання прибутку (або інших економічних вигод) та одночасне задоволення потреб як учасників цієї діяльності, так і суспільства в

цілому, яке на відміну від існуючих трактує її як таку, що реалізується на засадах поєднання індивідуальних та колективних інтересів, солідарності, спільного розподілу ресурсів та відповідальності за результати господарювання (с. 41–45);

– системну модель факторів розвитку кооперативних об'єднань, що інтегрує три групи детермінант (інституціональне середовище, економічні та соціальні фактори) з результатами діяльності (економічна ефективність, соціальний ефект, регіональний розвиток) через систему прямих та зворотних зв'язків підсилюючого, стабілізуючого та компенсаторного типів, яка, на відміну від існуючих фрагментарних підходів, що аналізують окремі аспекти діяльності кооперативів ізольовано, дозволяє комплексно оцінити вплив зовнішнього середовища на ефективність кооперативного підприємництва та обґрунтувати диференційовані стратегії підтримки кооперативних об'єднань на різних стадіях їх життєвого циклу (с. 64–74);

– концепцію соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань як інтегрованої системи взаємопов'язаних елементів (цілей, принципів, функцій, методів, інструментів), який на відміну від існуючих ґрунтується на органічному поєднанні системного, інституціонального та кооперативного підходів і передбачає тривимірну архітектуру механізму (економічний, соціальний, інституціональний виміри) та його п'яти-блокову структурну організацію (цільовий, принциповий, функціональний, інструментальний, результативний блоки), що забезпечує узгодження економічних та соціальних інтересів учасників кооперативних відносин, ефективне використання ресурсів та адаптацію до змін зовнішнього середовища на засадах кооперативних цінностей і принципів демократичного управління (с. 86–94);

– кластерно-кооперативну модель агропідприємництва як організаційну форму інтеграції аграрних виробників, що синтезує переваги територіальної концентрації (кластерний підхід) з демократичними принципами управління та соціальною орієнтацією (кооперативні цінності) і

включає п'ять взаємопов'язаних компонентів (територіальний, організаційний, інфраструктурний, цифровий, управлінський), що забезпечують повну вертикальну інтеграцію ланцюга вартості від виробника до кінцевого споживача з перерозподілом доданої вартості на користь дрібних товаровиробників, яка, на відміну від існуючих підходів, де класичні кластерні моделі орієнтовані на підвищення конкурентоспроможності комерційних підприємств, а традиційні кооперативи обмежені у масштабі та ринковому охопленні, забезпечує одночасну координацію дрібних виробників, їх доступ до ринків збуту та справедливий розподіл економічних вигод у межах територіального охоплення «село – місто», що є особливо актуальним для аграрного сектору України з його значною часткою дрібних товаровиробників (с. 208–220);

дістали подальшого розвитку:

– визначення поняття «підприємство» як динамічної соціально-економічної системи інтеграції ресурсів, що функціонує на засадах поєднання економічної ефективності, колективних інтересів та соціальної відповідальності. Такий підхід, на відміну від існуючих дозволяє врахувати специфіку колективних об'єднань та закладає теоретико-методичну базу для обґрунтування структури й функціональних складових соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань (с. 48–52);

– концептуальне обґрунтування Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми як інституційно-технологічної надбудови, що поєднує принципи кооперативної ідентичності з можливостями національної цифрової інфраструктури та передбачає трирівневу архітектуру: інфраструктурно-технологічний рівень (модуль «e-Coop», блокчейн-реєстр членства, інструменти електронної демократії), інституційно-правовий рівень (організаційно-правова форма «Цифрове Кооперативне Товариство» з механізмами токенизації паїв та залучення інвестиційного капіталу) та координаційно-сервісний рівень (Національний сервісний хаб спільних

послуг), що, на відміну від існуючих підходів, які розглядають цифровізацію та інституційне реформування кооперативного сектору як відокремлені процеси, забезпечує їх синергетичну інтеграцію, спрямовану на зниження трансакційних витрат, підвищення рівня довіри та інституційний стрибок у розвитку кооперативного підприємництва в умовах цифрової трансформації економіки України (с. 142–148);

– структурно-функціональна модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань, що включає чотири взаємопов'язані блоки (цільовий, ресурсний, функціональний, результативний), реалізується у триєдиному вимірі (економічному, соціальному, інституційному) через п'ять функцій управління (регулювання, координація, стимулювання, контроль, інформування) та інтегрована з Інтегрованою моделлю цифрової кооперативної екосистеми й Індексом інституційної зрілості кооперації як цільовим індикатором, яка, на відміну від існуючих підходів, що зосереджуються на окремих аспектах розвитку кооперативів – економічному, інституційному чи соціальному – ізольовано, забезпечує циклічне управління розвитком кооперативного підприємництва на макро-, мезо- та мікрорівнях із вбудованим механізмом зворотного зв'язку та кількісно вимірюваними індикаторами результативності (с. 180–196).

Практична значимість отриманих результатів дослідження. Теоретичні положення, висновки та рекомендації дисертаційної роботи, що розкривають понятійно-категоріальний апарат соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань, методику розрахунку Індексу інституційної зрілості кооперації та кластерно-кооперативну модель агропідприємництва, можуть бути використані органами державної влади та місцевого самоврядування при розробці програм підтримки кооперативного сектору, а також самими кооперативними об'єднаннями для вдосконалення системи управління.

Запропонований соціально-економічний механізм та розроблений ІІЗК становлять практичний інструментарій для діагностики стану кооперативного середовища, обґрунтування управлінських рішень щодо його розвитку та моніторингу динаміки інституційних змін.

Положення та результати дисертаційної роботи, запропоновані до практичного використання у Департаменті освіти та науки Хмельницької обласної військової адміністрації (довідка № 4562-34/2025 від 23.12.2025), Департаменті економічного розвитку Хмельницької обласної військової адміністрації (довідка № 1973-4/2025 від 26.12.2025), Постійній комісії з питань гуманітарної та соціальної політики Хмельницької районної ради (довідка № 09-16/2025 від 22.12.2025), ГО "Вінницький Бізнес Клуб" (довідка про впровадження № 4/19 від 15.12.2025 р.), ТОВ «ДІАЛОГ-ЦЕНТР» (довідка про впровадження № В-18-4 від 19.12.2025 р.), ТОВ «Велесове Поле» (довідка про впровадження № 15/6 від 27.12.2025 р.), ТОВ «Дубово-Агро» (довідка про впровадження № 234 від 24.12.2025 р.).

Основні теоретичні положення дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі Хмельницького національного університету під час підготовки та викладання дисциплін: «Соціальна економіка», «Організація діяльності підприємства», «Економіка суб'єктів підприємницької діяльності», «Основи підприємництва».

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є одноосібно виконаною науковою працею, в якій вирішено наукове завдання розробки теоретичних положень та науково-методичних підходів щодо формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань. Усі одержані в процесі дослідження наукові положення, розрахунки, алгоритми та сформовані висновки є результатом власних наукових досліджень автора.

Апробація результатів дисертації. Одержані результати, положення, рекомендації дисертаційної роботи висвітлені у доповідях на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема таких:

«Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації» (21-22 січня 2022 р.); «Економіка сьогодення: планування, управління та аналіз» (м. Львів, 23 листопада 2022 р.); «Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку» (м. Ужгород, 16 лютого 2023 р.); «Домінанти розвитку HR-інжинірингу, економіки і бізнесу у XXI столітті в умовах перманентної трансформації національної і світової економік» (м. Хмельницький, 16-17 листопада 2023 р.); «Економічні та соціальні інновації як фактор розвитку економіки» (м. Київ, 5 квітня 2024 р.); «Міжнародні економічні відносини: сталий розвиток та діджиталізація» (м. Хмельницький, 22 травня 2025 р.); «Актуальні проблеми бухгалтерського обліку, аналізу, контролю й оподаткування в Україні в контексті сучасних викликів глобалізації» (м. Кам'янець-Подільський, 6 листопада 2025 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 13 одноосібних наукових праць загальним обсягом 3,27 друк. арк., у тому числі 4 роботи надруковано у наукових фахових виданнях загальним обсягом 1,49 друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновків, переліку джерел посилання, додатків. Повний обсяг дисертації становить 292 сторінки, з них основний текст – 243 сторінки, анотація – 10 сторінок, перелік джерел посилання – 17 сторінок, додатки – 22 сторінки. Робота містить 43 таблиці та 38 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

1.1. Теоретико-еволюційні основи становлення підприємницької діяльності та її соціально-економічної природи

Поняття «підприємець» і «підприємництво» пройшли тривалий шлях розвитку. Ще у римському праві підприємництво трактували як заняття чи справу (особливо комерційну), а підприємець означав орендаря або людину, що веде суспільне будівництво. У Європі XVI–XVII ст. термін пов'язували з державними підрядами у військовій сфері чи будівництві фортифікацій. Вперше в економічній літературі слово *entrepreneur* («підприємець») з'явилося у паризькому «Всесвітньому словнику комерції» (1723), де його визначили як особу, що бере на себе зобов'язання виконати виробничий або будівельний проект.

Як економічна категорія поняття «підприємець» ввів Річард Кантільйон на початку XVIII ст. Він зараховував до підприємців людей з нефіксованими доходами (ремісників, селян), тобто тих, хто веде діяльність в умовах невизначеності ринку. Головною рисою підприємця Кантільйон вважав готовність до ризику. За його класичним визначенням, підприємець – це особа, яка купує товар за певною ціною і продає за ціною невідомою, ухвалюючи рішення щодо використання ресурсів і таким чином свідомо наражаючись на ризик.

Класики політичної економії мали різні погляди на підприємця. Адам Сміт фактично ототожнював підприємця з капіталістом-власником. На його думку, підприємець діє, керуючись власним інтересом і прагненням прибутку, що, однак, сприяє добробуту суспільства більше, ніж якби він цілеспрямовано діяв в суспільних інтересах. Натомість представники французької класичної школи відмежували функції підприємця від функцій постачальника капіталу. Так, Жан-Батіст Сей визначав підприємця як координатора виробництва,

котрий поєднує фактори (землю, капітал, працю) для створення цінностей. Підприємець у Сея – це економічний агент, що перерозподіляє ресурси із менш продуктивних сфер у більш продуктивні для підвищення ефективності. Іншими словами, Сей бачив у підприємцеві «головний двигун економічного розвитку». Джон Стюарт Мілль також акцентував на функції підприємця як організатора виробництва, відзначаючи необхідність його підприємливості та управлінських здібностей, хоча в межах класичної англійської традиції підприємець все ще розглядався переважно як власник бізнесу.

У другій половині XIX ст. в рамках неокласичної економічної теорії підприємництво відійшло на другий план. За умов моделі досконалої конкуренції й повної поінформованості ринку роль підприємця ніби «розчинялася» у механізмі цін. Альфред Маршалл описував підприємця як багатофункціонального управлінця-капіталіста, проте в стані рівноваги ідеальної конкуренції місця для активного «підприємця-новатора» не залишалось. Водночас, наприкінці XIX – початку XX ст. німецька історична школа (наприклад, Г. Шмоллер) розглядала підприємництво як соціально-економічний феномен розвитку національної економіки, підкреслюючи його роль у промисловому прогресі.

На початку XX ст. інтерес до аналізу підприємницької функції відродився завдяки працям Йозефа Шумпетера. У книзі «The Theory of Economic Development» (1911) Шумпетер дав нове трактування: підприємець – це новатор, здатний здійснювати «нові комбінації» факторів виробництва. До типових проявів підприємництва він відніс: випуск нового блага чи нової якості товару, освоєння нового ринку, застосування нового способу виробництва, освоєння нового джерела сировини та проведення нової організації бізнесу. Саме впровадження інновацій, на думку Шумпетера, забезпечує феномен «творчого руйнування» – заміну старих структур новими і довгострокове економічне зростання. Шумпетер підкреслював, що прибуток підприємця є наслідком інновацій, а ризики фінансово несе радше власник капіталу. Одночасно з'явилися теорії, що акцентують інші аспекти. Так, Франк

Найт (1921) розвинув ідеї Кантільйона про ризик, розрізливши ризик (ймовірність можна обчислити) і невизначеність (неможливо точно оцінити). Він вважав, що саме прийняття на себе тягара невизначеності є ключовою функцією підприємця, а прибуток – плата за цю невизначеність.

Серед сучасних теоретиків виділяються також представники австрійської школи. Ізраель Кірцнер (1973) ввів поняття підприємця як «чутливого» агента, що постійно відкритий до виявлення нових можливостей отримання прибутку на ринку. Марк Кассон (1982) спробував синтезувати попередні погляди і визначив підприємця як особу, що спеціалізується на ухваленні судження (оцінних рішень) щодо координації обмежених ресурсів в умовах невизначеності. У свою чергу, відомий теоретик менеджменту Пітер Друкер у 1980-х роках характеризував підприємця як людину, яка «завжди шукає зміни, реагує на них і використовує їх як можливість», наголошуючи, що інновації є специфічним інструментом підприємництва.

Таким чином, історично визначення підприємця еволюціонувало від носія ризику і здійснювача угод (Кантільйон) до власника і мотиватора прибутку (Сміт), координатора-виробничника (Сей), організатора і менеджера (Маршалл), новатора (Шумпетер), носія невизначеності (Найт) та пошукувача можливостей (Кірцнер, Друкер). Відповідно, «підприємництво» як вид діяльності у загальному вигляді трактується як ініціативна, самостійна діяльність громадян (фізичних чи юридичних осіб), спрямована на отримання прибутку, здійснювана на власний ризик та під особисту відповідальність. Сучасні джерела підкреслюють, що універсального визначення досі не існує через багатоаспектність цього феномену, проте в цілому підприємництво розуміють як особливий тип господарської поведінки, пов'язаної з творчою ініціативою, пошуком нових можливостей і ефективним поєднанням ресурсів задля отримання комерційного успіху та створення доданої цінності.

Таблиця 1.1 демонструє еволюцію трактувань понять «підприємець» і «підприємництво» від класиків до сучасності.

Ілюструється еволюція від ризику до інновацій, підкреслюючи соціально-економічну природу як поєднання індивідуальної ініціативи з суспільним благом.

Таблиця 1.1

Еволюція наукових підходів до визначення сутності підприємця та підприємництва*

Автор (рік)	Визначення / концепція підприємця (підприємництва)
Р. Кантільйон (~1730)	Підприємець – особа, що веде діяльність в умовах нестабільності цін, купуючи за певною і продаючи за непевною ціною, беручи на себе ризик підприємництва. Готовність до ризику – головна риса підприємця.
А. Сміт (1776)	Підприємець – це власник капіталу, який діє з огляду на власну вигоду та прибуток. Переслідуючи особистий інтерес, такий підприємець водночас сприяє максимальному добробуту суспільства (як «невидима рука» ринку).
Ж.-Б. Сей (1803)	Підприємець виконує функцію координатора: поєднує та спрямовує фактори виробництва, переміщуючи ресурси з галузей з низькою продуктивністю в більш продуктивні. Відокремив підприємця від власника капіталу, вважаючи прибуток винагородою за підприємницьку діяльність.
Й. Шумпетер (1934)	Підприємництво – це перш за все інноваційна функція. Підприємець–новатор здійснює «нові комбінації»: запроваджує нові продукти, технології, ринки, джерела сировини, нові форми організації бізнесу. Через інновації підприємець ініціює «творче руйнування», що рушить економічний розвиток.
Ф. Найт (1921)	Підприємець – це економічний агент, що несе тягар невизначеності в бізнесі. На відміну від ризику, який обчислюваний, невизначеність неможливо точно оцінити, і підприємець бере її на себе. Прибуток розглядається як плата підприємцю за подолання невизначеності.
П. Друкер (1985)	Підприємництво – це практика реалізації змін. «Підприємець – це той, хто завжди шукає зміни, реагує на неї і використовує як можливість». Інновація – специфічний інструмент підприємця для пошуку можливостей. Підприємництво не наука і не мистецтво, а радше систематична практична діяльність.
Закон України «Про підприємництво» (1991)	Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність з виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг з метою отримання прибутку, що здійснюється суб'єктами, зареєстрованими в установленому законом порядку.

* Джерело: узагальнено автором за []

Оцінено, що еволюція класичних поглядів пройшла шлях від відображення підприємця як носія ризику (Кантільйон) та власника капіталу

(Сміт) через визнання його організаційно-комбінаційної функції (Сей) до розуміння як ключового інноваційного агента та «рушія розвитку» (Шумпетер, Друкер). Ця еволюція відображає ускладнення самої економічної дійсності та переходу до інноваційної моделі зростання.

Сучасні науковці розвинули класичні ідеї, інтегруючи психологічні, соціальні та інституційні фактори. Ізраїль Кірзнер у "Конкуренція та підприємництво" (1973) визначає підприємництво як "пильність" до можливостей, де підприємець виправляє ринкові неефективності через арбітраж. Кірзнер акцентує соціальний аспект: підприємництво відновлює ринкову рівновагу, сприяючи ефективному розподілу ресурсів. Пітер Друкер у "Інновації та підприємництво" (1985) трактує підприємництво як дисципліну, фокусуючись на систематичних інноваціях. Друкер підкреслює соціальну природу: підприємці створюють цінність для суспільства через зміни в продуктах, процесах та ринках.

Скотт Шейн у "Загальна теорія підприємництва" (2003) визначає підприємництво як "нексус індивідів та можливостей", де ключовими є інформаційна асиметрія та рекомбінація ресурсів. Шейн інтегрує соціальні фактори: підприємництво залежить від мереж, освіти та культури. Вільям Баумол у "Підприємництво: продуктивне, непродуктивне та деструктивне" (1990) класифікує підприємництво за типами, де продуктивне сприяє зростанню, а непродуктивне (рент-орієнтоване) гальмує. Баумол наголошує на інституційному контексті: соціальні норми визначають напрям підприємництва.

Для узагальнення зазначених теоретичних трансформацій нами представлено еволюцію підприємницької теорії у вигляді хронологічної схеми (рис. 1.1), який відображає послідовну зміну наукових акцентів – від трактування підприємництва крізь призму ризику та володіння капіталом до розуміння його як інноваційно-орієнтованої, інституційно вбудованої та соціально відповідальної діяльності. Такий підхід дозволяє систематизувати

ключові концепції підприємництва в контексті розвитку економічної думки та виявити закономірності формування сучасного уявлення про соціально-економічну природу підприємницької діяльності.

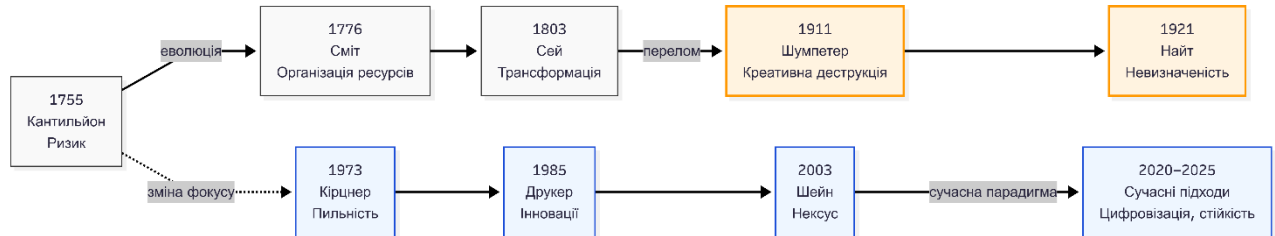


Рис. 1.1. Етапи еволюції підприємницької теорії*

* Джерело: узагальнено автором за []

Наведена на рис. 1.1 еволюція підприємницької теорії демонструє поступовий перехід від класичних підходів, зосереджених на ризику, організації виробництва та трансформації ресурсів, до інноваційних та інституційних концепцій, у межах яких підприємець розглядається як активний агент змін, здатний ідентифікувати нові можливості, ініціювати структурні зрушення та формувати довгострокову економічну стійкість. Сучасні підходи доповнюють традиційні уявлення акцентом на цифровізації, мережевій взаємодії та сталому розвитку, що свідчить про поглиблення соціально-економічного змісту підприємницької діяльності та зростання її ролі в забезпеченні збалансованого розвитку економічних систем.

На основі проведеного аналізу поглядів класиків економічної науки та сучасних дослідників нами систематизовано основні підходи до визначення сутності підприємницької діяльності та виокремлено їхні характерні риси (рис. 1.2). Загалом можна виділити п'ять основних теоретичних підходів до трактування підприємництва: ринково-посередницький підхід (Кантільйон, Сей), організаційно-управлінський підхід (Сміт, Мілль, Маршалл),

інноваційний підхід (Шумпетер, Друкер), невизначеності та ризику підхід (Найт) та інституційний підхід (Хайек, Коуз).

Ринково-посередницький підхід розглядає підприємництво як діяльність, пов'язану з посередництвом між виробниками та споживачами, купівлею та продажем товарів в умовах ризику та невизначеності. Організаційно-управлінський підхід акцентує увагу на функціях координації, управління та організації виробничого процесу. Інноваційний підхід визначає підприємництво як діяльність, спрямовану на створення нового, впровадження інновацій та здійснення творчих комбінацій.

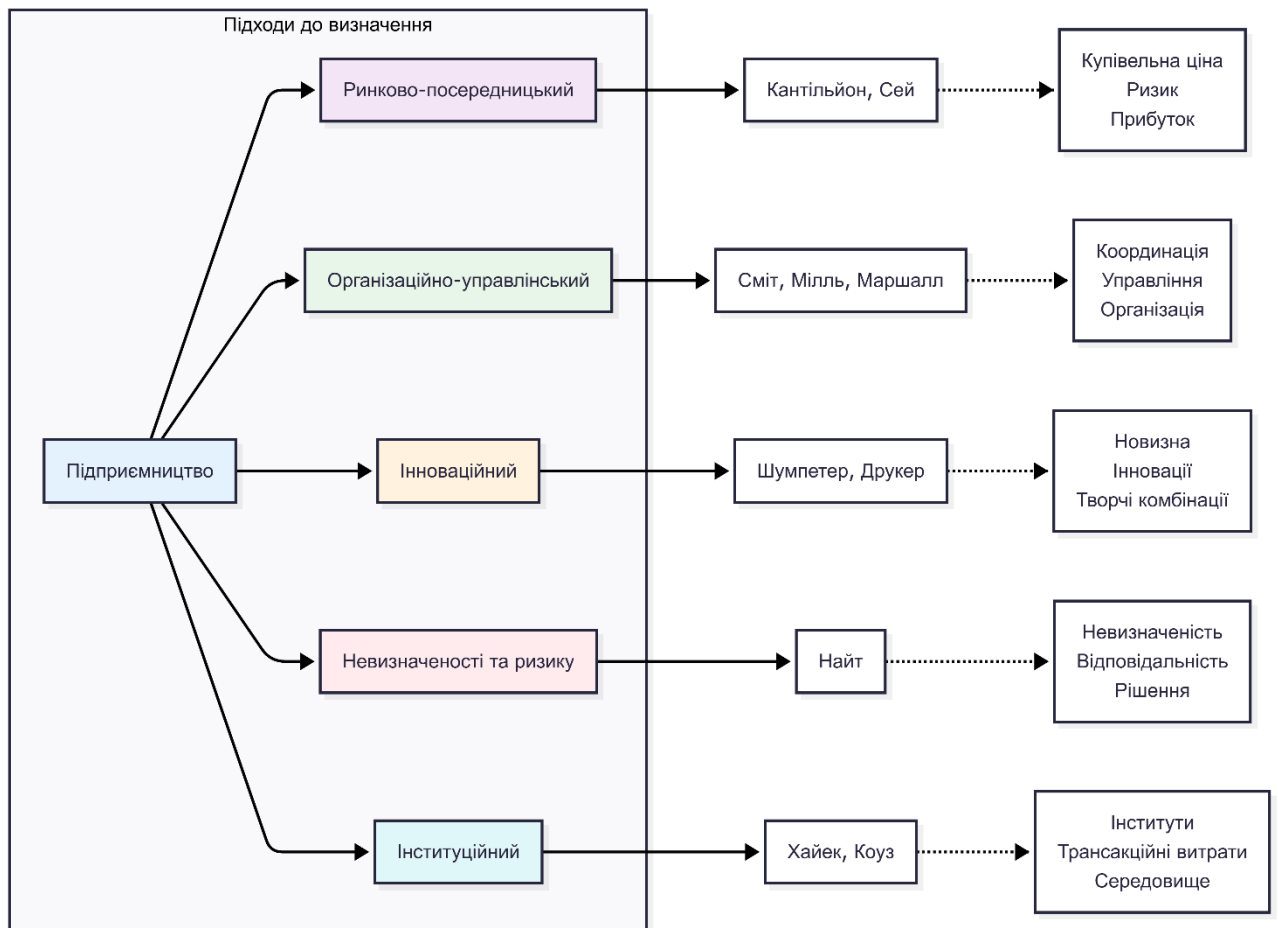


Рис.1.2. Систематизація наукових підходів до визначення сутності підприємництва*

*Джерело: систематизовано автором за []

Підхід невизначеності та ризику розглядає підприємництво як специфічну функцію з прийняття рішень в умовах фундаментальної невизначеності. Інституційний підхід аналізує підприємництво як інститут, що формується та функціонує у певному соціально-економічному середовищі та виконує важливі функції в економічній системі.

Нами проведено аналіз сучасного наукового дискурсу щодо визначення поняття «підприємництво». За Скоттом Шейном, підприємництво – процес ідентифікації та експлуатації можливостей через рекомбінацію ресурсів для створення нових продуктів. Ванесса Раттен визначає його як пошук можливостей та процес, що включає інновації та зростання. Алан Гаттерман описує підприємництво як бізнес-процес від ідентифікації до експлуатації можливостей. Ці визначення підкреслюють цифровізація та стійкість, особливо в постпандемічному світі.

Проаналізовано напрацювання вітчизняних науковців, які модифікують та розвивають теоретичні концепції підприємницької діяльності відповідно до українських економічних реалій (таблиця 1.2).

Зіновій Варналій у працях про економіку підприємництва визначає підприємництво як особливий тип господарювання, де підприємець поєднує фактори виробництва на інноваційній основі з власною відповідальністю для отримання доходу. Варналій акцентує соціальну орієнтованість: підприємництво сприяє створенню конкурентних переваг у динамічному середовищі, інтегруючи інституційні фактори.

Валерій Геєць розглядає підприємництво як механізм безперервного створення конкурентних переваг через інноваційні інструменти. Автор підкреслює соціально-економічну природу: у трансформаційній економіці підприємництво залежить від державного регулювання та інституційного середовища для подолання ризиків. Анатолій Гальчинський у роботах про економічну політику трактує підприємництво як ініціативну діяльність, спрямовану на інновації та адаптацію до глобальних викликів, з акцентом на соціальну відповідальність бізнесу.

Таблиця 1.2

Сучасні визначення підприємницької діяльності українськими науковцями*

Автор (рік)	Визначення	Ключові аспекти
З. Варналій (2020-2024)	Особливий тип господарювання з поєднанням факторів на інноваційній основі	Інновації, відповідальність, дохід
В. Геєць (2021-2025)	Механізм створення конкурентних переваг через інновації	Державне регулювання, стійкість
А. Гальчинський (2020)	Ініціативна діяльність для адаптації до викликів	Соціальна відповідальність, глобалізація
О. Амоша (2022-2024)	Носій інновацій для економічної стійкості	Інституційне середовище, зростання
С. Мочерний (2021)	Незалежна діяльність на ризик з метою прибутку	Зниження безробіття, якість життя
А. Чухно (до 2020)	Створення нових комбінацій ресурсів	Інноваційний прогрес, суспільне благо
В. Андрущенко (2022)	Соціально-культурне явище з освітою та мережами	Розвиток ініціативи, культура
В. Керецман (2023)	Діяльність з управлінням ризиками та невизначеністю	Моделі управління, бізнес-стратегії
Ю. Пахомов (2024)	Процес в глобальному контексті з цифровізацією	Стійкість, міжнародна інтеграція
Л. Безчасний (2021)	Орієнтація на прибуток з соціальним виміром	Економічна ефективність, суспільне благо
В. Семиноженко (2023)	Двигун інновацій у технологічних секторах	High-tech, технологічний розвиток

*Джерело: узагальнено автором за []

Олександр Амоша розвиває теорію підприємництва в контексті промислової політики, де підприємець є носієм інновацій, що забезпечують стійкість економіки. О. Амоша наголошує на інституційному підході: підприємництво – це не лише індивідуальна ініціатива, але й взаємодія з державними структурами для створення екосистеми зростання. Сергій Мочерний у підручниках з економічної теорії визначає підприємництво як незалежну, ініціативну, систематичну діяльність на власний ризик з метою прибутку, інтегруючи соціальний аспект як фактор зниження безробіття та підвищення якості життя.

Анатолій Чухно у працях про теоретичну економіку акцентує інноваційний вектор: підприємництво – процес створення нових комбінацій

ресурсів для суспільного прогресу. Володимир Андрущенко розглядає підприємництво як соціально-культурне явище, де ключовими є освіта та мережі для розвитку ініціативи. Василь Керецман фокусується на ризиковому характері, пропонуючи моделі управління невизначеністю в бізнесі.

Юрій Пахомов аналізує підприємництво в глобальному контексті, підкреслюючи роль цифровізації та стійкості. Леонід Безчасний розвиває ідеї про прибуток як мету, але з соціальною орієнтацією. Володимир Семиноженко інтегрує технологічний аспект: підприємництво – двигун інновацій у high-tech секторах.

Вітчизняне законодавство трактує сутність підприємництва в класичному розумінні його суті за ринковим підходом, визначеним у світовій практиці застосування цього поняття. Згідно із Законом України «Про підприємництво», підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Узагальнення результатів аналізу еволюції наукових підходів до трактування підприємництва, представлених у працях зарубіжних і вітчизняних учених-класиків та сучасних дослідників, дозволило виявити багатовимірний характер даного соціально-економічного явища. Підприємницька діяльність у сучасному розумінні формується як складна система взаємопов'язаних елементів, що поєднує індивідуальну економічну ініціативу з колективними формами взаємодії, інноваційну спрямованість – із соціальною відповідальністю, а прагнення до прибутку – із досягненням суспільно значущих результатів.

З урахуванням цього підприємництво доцільно розглядати не лише як інструмент економічного зростання, а й як важливий чинник забезпечення соціальної стабільності та сталого розвитку суспільства. Особливої ваги така

інтерпретація набуває в контексті функціонування кооперативних об'єднань, у межах яких підприємницька діяльність реалізується на засадах поєднання приватних і колективних інтересів, солідарності, спільного розподілу ресурсів та відповідальності за результати господарювання.

З метою систематизації теоретичних положень та відображення соціально-економічної природи підприємницької діяльності, нами сформовано узагальнену схему (рис.1.3), яка ілюструє взаємозв'язок ключових складових підприємництва та їх вплив на досягнення економічних і соціальних результатів розвитку.

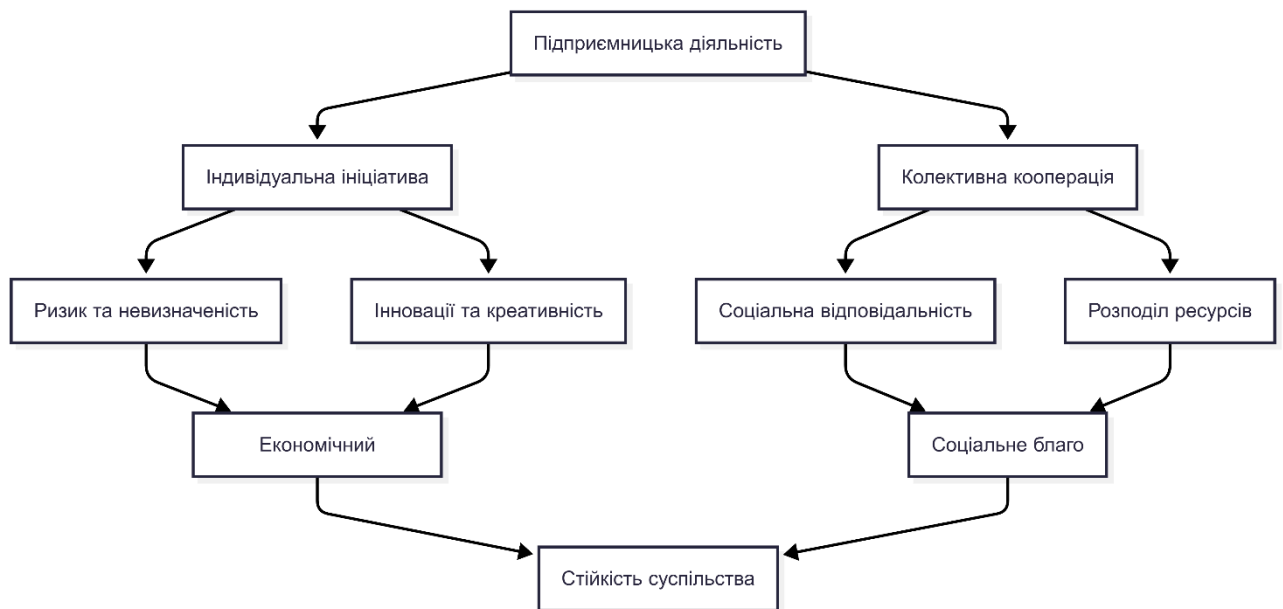


Рис. 1.3. Узагальнена схема взаємозв'язків ключових складових підприємницької діяльності*

* Джерело: сформовано автором

Нами досліджено, що унормуванням зазначеного визначення підприємництва встановлено ринкові засади пізнання цього явища з чітким дотриманням установчих інституційних критеріїв віднесення соціально-економічних явищ до підприємництва, зокрема: господарська самостійність і систематична діяльність (реалізовувана у певних галузях, сферах прикладання праці і капіталу; організована у визначеній законом формі); наявність ризику (діяльність підприємця на ринку здійснюється в ринково-конкурентному

середовищі, що об'єктивно передбачає наявність ризику втрати капіталу, невиконання угод, неотримання прибутку тощо); цільова спрямованість господарської діяльності на отримання прибутку (прибуток є визначальним критерієм щодо мети підприємництва і засобом розширеного відтворення й забезпечення ефективного розвитку суспільства із задоволення потреб його членів); визначення суб'єктності на ринку (передбачає наявність суб'єктів підприємництва зі статусом фізичної та юридичної особи); необхідність формалізації статусу через реєстрацію суб'єкта господарювання.

Ми вважаємо за доцільне визначити власне бачення сутності підприємницької діяльності, яке базується на узагальненні та синтезі теоретичних надбань класиків та сучасних дослідників. Нами проаналізовано, що підприємництво – це складне багатогранне явище, яке поєднує в собі індивідуальну творчість та ініціативу, організаційно-управлінську діяльність, інноваційний пошук та готовність до ризику в умовах невизначеності. Підприємництво є не лише способом організації господарської діяльності, а й важливим соціальним інститутом, який забезпечує ефективний розподіл ресурсів, впровадження інновацій та задоволення потреб суспільства.

На основі проведеного дослідження нами запропоновано власне визначення підприємницької діяльності як економічної категорії.

Підприємницька діяльність – це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність економічних агентів (індивідів або їх об'єднань), що ґрунтується на інноваційному поєднанні факторів виробництва в умовах ризику та невизначеності, спрямована на створення економічних і соціальних благ, отримання прибутку (або інших економічних вигод) та одночасне задоволення потреб як учасників цієї діяльності, так і суспільства в цілому, що реалізується на засадах поєднання індивідуальних та колективних інтересів, солідарності, спільного розподілу ресурсів та відповідальності за результати господарювання [80].

Узагальнюючи змістовий виклад матеріалу у цьому підрозділі дисертації, нами оцінено, що еволюція підприємницької моделі

господарювання віддзеркалює зміни, які відбулися і відбуваються в процесі поступу людства, побудови ринкової системи, формування конкурентоспроможності та визначення шляхів покращеного задоволення потреб суспільства та окремого індивіда. Виникнення цього явища, інституту, механізму соціально-економічної взаємодії пов'язуємо з пошуком інноваційних шляхів створення додаткового продукту, сектором задіяння якого є підприємництво.

Нами систематизовано основні ознаки підприємницької діяльності, які дозволяють більш повно розкрити її соціально-економічну природу (рис.1.4). До основних ознак підприємницької діяльності належать: самостійність (прийняття господарських рішень без зовнішнього примусу); ініціативність (власна ініціатива у пошуку нових можливостей); систематичність (здійснення діяльності на постійній основі); ризикованість (діяльність в умовах невизначеності); інноваційність (впровадження нових рішень); прибутковість (орієнтація на отримання прибутку); відповідальність (відповідальність за результати діяльності) [80].



Рис. 1.4. Структурна схема еволюції, ознак та функцій підприємницької діяльності*

*Джерело: узагальнено автором

Ми вважаємо, що найбільш суттєвою ознакою підприємницької діяльності є поєднання інноваційності та готовності до ризику, оскільки саме це поєднання відрізняє підприємницьку діяльність від інших видів господарської активності. Підприємець не просто управляє існуючим виробництвом, а постійно шукає нові можливості, впроваджує інновації та готовий ризикувати власним капіталом та репутацією заради досягнення успіху.

Функції підприємницької діяльності нами розглядаються як основні напрямки реалізації підприємницької активності в економічній системі. До основних функцій підприємництва належать: ресурсна функція (залучення та ефективне використання ресурсів); інноваційна функція (впровадження нових технологій, продуктів, організаційних рішень); організаційна функція (координація факторів виробництва); комерційна функція (здійснення операцій купівлі-продажу); соціальна функція (створення робочих місць, сплата податків); регулююча функція (вплив на ринкову рівновагу через підприємницьку активність).

Узагальнюючи аналіз еволюції теоретичних підходів до підприємницької діяльності, доцільно перейти до розгляду сутності поняття «підприємство» як ключового суб'єкта цієї діяльності. У таблиці 1.3 представлено концепції, сутності та функції підприємства як формальної організації ефективної діяльності, що охоплює неокласичну, інституційну, еволюційну, поведінкову, ресурсну та інтеграційну концепції.

У своєму дослідженні ми спираємося на класичні та сучасні наукові джерела, включаючи роботи А. Маршалла, Р. Коуза, Р. Нельсона, С. Вінтера, Р. Сайерта, Дж. Марча, Е. Пенроуз, Дж. Барні та інших. Кожна концепція оцінюється з позицій її внеску в теорію фірми, але також з акцентом на обмеження, які проявляються в ігноруванні соціальних, динамічних та колективних аспектів, релевантних для теми дисертації.

Неокласична теорія – концепція, розроблена в роботах А. Маршалла (1890) та Л. Вальраса, розглядає підприємство як "чорну скриньку" –

абстрактну виробничу одиницю, яка трансформує ресурси (входи) у продукцію (виходи) з метою максимізації прибутку в умовах досконалої конкуренції та повної інформації.

Таблиця 1.3

Еволюція наукових визначень поняття «підприємство»*

Концепція	Автор(и) / Рік	Визначення	Ключові аспекти
Неокласична теорія	А. Маршалл (1890)	Підприємство – виробнича одиниця, що трансформує ресурси в продукцію для максимізації прибутку.	Ефективність, рівновага, раціональність.
Інституційна концепція	Р. Коуз (1937), О. Вільямсон (1985)	Підприємство – організація для мінімізації трансакційних витрат через ієрархію.	Інститути, угоди, координація.
Еволюційна теорія	Р. Нельсон, С. Вінтер (1982)	Підприємство – еволюціонуюча система з рутинами для адаптації.	Навчання, інновації, виживання.
Поведінкова теорія	Р. Сайерт, Дж. Марч (1963)	Підприємство – коаліція з обмеженою раціональністю та задовільненням.	Поведінка, психологічні фактори.
Ресурсна концепція	Е. Пенроуз (1959), Дж. Барні (1991)	Підприємство – набір унікальних ресурсів для конкурентної переваги.	Ресурси, компетенції, цінність.
Інтеграційна концепція	О. П. Вашків, 2010, В.М. Геєць (2011)	Підприємство – стійка соціально-економічна система інтеграції процесів.	Баланс інтересів, сталість.
Власне визначення	В.В. Міракін (2025)	Підприємство – динамічна соціально-економічна система, що інтегрує ресурси для економічних і соціальних благ на засадах солідарності.	Колективні форми, ризики, соціальна відповідальність.

*Джерело: узагальнено автором

Сильні сторони полягають у простоті моделі, яка дозволяє математично моделювати ринкову рівновагу та ефективність розподілу ресурсів, що робить її зручною для макроекономічного аналізу (наприклад, у моделях загальної рівноваги). Вона акцентує на раціональності агентів та пріоритеті ринкового балансу, де цінність походить від сприйнятої корисності та фірми існують для оптимізації прибутку.

Однак критика цієї теорії є численною та фундаментальною. Як зазначається в "Criticisms of Neoclassical Economics", вона базується на нереалістичних припущеннях про повну раціональність споживачів і фірм, ігноруючи обмежену раціональність, асиметрію інформації та поведінкові фактори. Крім того, модель ігнорує внутрішню структуру підприємства, соціальні аспекти (наприклад, мотивацію працівників) та невизначеність ринку, що робить її статичною та непридатною для динамічних середовищ. У межах аналізу кооперативних об'єднань застосування даної теорії має певні обмеження, оскільки вона переважно зосереджується на індивідуальній максимізації прибутку та не повною мірою враховує колективний характер економічних інтересів, принципи солідарності та соціальної відповідальності. Водночас специфіка кооперативної форми підприємництва полягає у поєднанні приватних і суспільних цілей, що передбачає досягнення економічної ефективності за умови дотримання соціально орієнтованих засад діяльності.

Додаткова критика з "The Ineffectiveness of Neoclassical Economic Models" (Cupola, 2022) підкреслює, що ідея рівноваги є сумнівною, оскільки реальні ринки рідко досягають статичного балансу, а фірми часто переслідують не максимізацію прибутку, а зростання ринку чи розмір фірми, як зазначає "Neo Classical Theory of Firms" (Economics Help, 2009). Загалом, неокласичний підхід критикується за надмірну кількісну орієнтацію та неможливість відтворення емпіричних результатів, що обмежує його застосування в трансформаційних економіках.

Інституційна концепція – започаткована Р. Коузом (1937) у праці "The Nature of the Firm" та розвинута О. Вільямсоном (1985) – пояснює існування підприємства як альтернативи ринковим угодам для мінімізації трансакційних витрат через ієрархічну організацію. Сильні сторони включають пояснення, чому фірми виникають (для зменшення витрат на угоди, контракти та моніторинг), та акцент на ролі інститутів у координації ресурсів, що робить її корисною для аналізу організаційних структур. Вона враховує зовнішні фактори, такі як опортунізм та асиметрію інформації. Проте, як вказується в "Challenging Institutional Theory's Critical Credentials" (Sage Journals, 2019),

надмірне зміщення аналітичного фокусу від конкретних організаційних форм до абстрактних інституційних конструкцій може знижувати пояснювальну здатність теорії, спричиняючи розмитість категоріального апарату та фрагментарність теоретичних підходів, що ускладнює формування узгодженої концептуальної позиції.

Теорія надто акцентується на транзакції та ієрархії, недооцінюючи інновації, соціальну відповідальність та динаміку змін. Концепція обмежена, оскільки не враховує колективні форми, де інститути базуються на солідарності, демократичному управлінні та спільному розподілі ресурсів, а не лише на мінімізації витрат. Загалом, інституційна теорія критикується за консерватизм та відсутність критичного потенціалу, оскільки вона уникає аналізу влади та соціальних конфліктів.

Еволюційна теорія – розроблена Р. Нельсоном та С. Вінтером (1982) у "An Evolutionary Theory of Economic Change", бачить підприємство як динамічну систему, що еволюціонує через рутини, навчання та адаптацію до середовища для виживання в конкуренції. Сильні сторони – динамічний підхід, акцент на інноваціях, адаптації та рутині як "генах" фірми, що робить її релевантною для аналізу технологічних змін. Вона пояснює гетерогенність фірм та еволюцію економіки. Водночас у наукових дискусіях висловлюється позиція, що дана теорія розглядається як адаптована інтерпретація неокласичної економічної парадигми, яка не повною мірою відповідає принципам еволюційної економіки, започаткованої Т. Вебленом, оскільки обмежено враховує вплив соціальних і культурних чинників на економічну поведінку суб'єктів господарювання. Вона абстрактна, важко застосовна для емпіричного аналізу і недооцінює когнітивні та поведінкові аспекти.

Поведінкова теорія – запропонована Р. Сайертом та Дж. Марчем (1963) у "A Behavioral Theory of the Firm" – розглядає підприємство як коаліцію інтересів з обмеженою раціональністю, де рішення базуються на задоволенні, а не максимізації, з урахуванням психологічних факторів. Сильні сторони – реалістичність, врахування поведінки, очікувань та пошуку, що робить її корисною для аналізу внутрішніх конфліктів. Вона критикує ортодоксальну теорію за ігнорування обмеженої раціональності. Теорія надто суб'єктивна,

недооцінює зовнішні фактори (ринок, інститути) та не адаптована до колективних структур, де поведінка залежить від групової динаміки та солідарності, ігнорує часові розрахунки та спірні очікування у фірмі.

Ресурсна концепція – розвинута Е. Пенроуз (1959) та Дж. Барні (1991) бачить підприємство як набір унікальних ресурсів і компетенцій для стійкої конкурентної переваги. Сильні сторони – фокус на внутрішніх активах, пояснення гетерогенності фірм та стратегічного управління. Водночас у межах наукової критики акцентується увага на концептуальній невизначеності базових категорій, переважно статичному характері підходу та відсутності цілісної теорії фірми. Крім того, зазначається, що дана теоретична конструкція обмежено враховує динаміку ресурсів, роль соціальних благ і принципи солідарності, а також не формує достатніх управлінських висновків і не охоплює вплив зовнішнього інституційного середовища.

Інтеграційна концепція – представлена в роботах О. П. Вашківа (2010), В.М. Гейця (2011) та інших, бачить підприємство як стійку соціально-економічну систему, що інтегрує процеси для балансу інтересів стейкхолдерів. Українські дослідники акцентують увагу на тому, що ефективність функціонування підприємства в сучасних умовах визначається здатністю інтегрувати економічні результати з соціальними цілями, забезпечувати зайнятість, розвиток людського капіталу, регіональну стабільність та відтворення соціальної довіри. У цьому контексті підприємство трактується як багаторівнева соціально-економічна система, що поєднує інтереси власників, працівників, територіальних громад і держави, а також виконує функцію узгодження приватних та суспільних потреб у довгостроковій перспективі.

Сильні сторони – holistic підхід, баланс економічного та соціального, релевантність для сталого розвитку. Проте, критика вказує на брак конкретності та емпіричних інструментів, ігнорування ризиків та інновацій, підкреслюється слабкість в глобальному контексті.

Отже, у процесі дослідження теоретико-еволюційних підходів до трактування поняття «підприємство» встановлено, що в економічній науці сформувався широкий спектр концепцій, кожна з яких відображає окремі аспекти функціонування та розвитку підприємства. Класичні й сучасні теорії

по-різному акцентують увагу на ролі ресурсів, організаційних структур, інституційних умов, поведінкових чинників та динаміки змін, що зумовлює багатоваріантність наукових визначень даної категорії. Водночас відсутність єдиного універсального підходу ускладнює застосування окремих теоретичних положень до аналізу підприємницької діяльності в умовах трансформаційної економіки та розвитку кооперативних об'єднань.

З метою систематизації наукових підходів, виявлення їх сильних і слабких сторін, а також формування узагальненого бачення сутності підприємства, нами у роботі здійснено порівняльний аналіз основних теоретичних концепцій та їх критичне осмислення. Результати такого аналізу структуровано у вигляді структурної схеми (рис. 1.5), що відображає еволюцію наукових підходів до розуміння підприємства та слугує підґрунтям для обґрунтування авторського визначення даного поняття [79].



Рис.1.5. Структурна схеми еволюції наукових підходів до розуміння поняття «підприємство»*

*Джерело: сформовано автором

Представлена структурна схема наочно відображає еволюцію наукових уявлень про підприємство – від неокласичного розуміння його як виробничої одиниці з трансформації ресурсів до сучасних інтеграційних підходів, які трактують підприємство як складну соціально-економічну систему. Узагальнення положень неокласичної, інституційної, еволюційної, поведінкової та ресурсної концепцій дозволило виокремити їх ключові аналітичні переваги, пов'язані з поясненням ефективності, адаптації, використання ресурсів та механізмів прийняття рішень.

Водночас критичний аналіз зазначених підходів засвідчив наявність спільних обмежень, зокрема ігнорування соціальних аспектів підприємницької діяльності, колективних форм організації, динаміки взаємодії інтересів учасників та ролі солідарності у досягненні довгострокової стійкості. Це особливо актуально для аналізу сучасних підприємств, де поєднуються економічні та суспільні цілі, а ефективність діяльності не зводиться виключно до максимізації прибутку.

З урахуванням виявлених теоретичних обмежень та сучасних викликів розвитку економіки, у роботі нами запропоновано власне визначення поняття «підприємство» як динамічної соціально-економічної системи інтеграції ресурсів, що функціонує на засадах поєднання економічної ефективності, колективних інтересів та соціальної відповідальності.

Запропоноване визначення є результатом синтезу ключових теоретичних положень розглянутих концепцій та спрямоване на подолання їх методологічних обмежень. Його структурну логіку доцільно розкрити через характеристику основних змістовних компонентів.

По-перше, атрибут «динамічна» акцентує увагу на здатності підприємства до безперервної адаптації, трансформації та еволюційного розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Цей компонент інтегрує положення еволюційної теорії Р. Нельсона та С. Вінтера щодо рутин, навчання та інноваційної адаптації, а також долає статичність неокласичного підходу, який розглядав підприємство переважно як незмінну виробничу функцію. В контексті сучасного розвитку, динамічність набуває особливого

значення, оскільки підприємства функціонують в умовах постійної трансформації інституційного середовища та потребують гнучкості у реагуванні на зміни потреб.

По-друге, характеристика «соціально-економічна система» відображає подвійну природу підприємства, яке одночасно є економічним суб'єктом, орієнтованим на створення вартості, та соціальним інститутом, що формує систему відносин між учасниками, забезпечує зайнятість, розвиток людського капіталу та сприяє досягненню суспільно значущих цілей. Цей компонент спирається на інтеграційну концепцію українських дослідників (О. П. Вашків, В. М. Гейць та ін.) і водночас долає обмеженість суто економічних теорій, які ігнорують соціальну складову функціонування підприємства. Системний характер визначення означає, що підприємство розглядається не як сукупність ізольованих елементів, а як цілісна структура із внутрішніми зв'язками, синергетичними ефектами та емерджентними властивостями.

По-третє, «інтеграція ресурсів» як ключова функціональна ознака підприємства розвиває ідеї ресурсної концепції Е. Пенроуз та Дж. Барні, проте виходить за її межі. Якщо ресурсна теорія акцентує увагу переважно на унікальності та рідкості внутрішніх активів, то запропонований підхід передбачає інтеграцію не лише матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, а й соціального капіталу, довіри, солідарності та організаційних компетенцій. Саме здатність до інтеграції різнорідних ресурсів є визначальною характеристикою сучасних підприємств, де об'єднання індивідуальних ресурсів створює якісно нову спроможність, недосяжну для кожного учасника окремо.

По-четверте, триєдність засад функціонування – «економічна ефективність», «колективні інтереси» та «соціальна відповідальність» – визначає ціннісну архітектуру підприємства. Економічна ефективність відображає необхідність раціонального використання ресурсів та забезпечення фінансової стійкості, що кореспондує з положеннями неокласичної теорії. Колективні інтереси виступають системоутворюючим елементом, що відрізняє кооперативні форми підприємницької діяльності від

корпоративних структур, орієнтованих виключно на максимізацію прибутку акціонерів. Соціальна відповідальність розширює горизонт діяльності підприємства за межі суто комерційних завдань, передбачаючи врахування інтересів територіальних громад, екологічних стандартів та принципів сталого розвитку. Саме поєднання цих трьох засад формує унікальну ідентичність підприємства, де прибуток не є самоціллю, а виступає засобом реалізації спільних цілей.

Отже, методична цінність запропонованого визначення полягає в його інтеграційному характері: воно синтезує аналітичні переваги неокласичного (ефективність), інституційного (правила та контрактні відносини), еволюційного (динамічність та адаптація), поведінкового (врахування колективних інтересів та мотивацій учасників) та ресурсного (інтеграція ресурсів) підходів, водночас долаючи їх ключове обмеження – ігнорування соціальної природи підприємства. Такий підхід є концептуально доцільним для подальшого дослідження соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах трансформаційної економіки, оскільки він забезпечує теоретичне підґрунтя для аналізу взаємодії економічних та соціальних факторів, що визначають ефективність та стійкість кооперативного підприємництва.

Таким чином, нами узагальнено теоретико-еволюційні підходи до розуміння підприємства та встановлено, що розвиток економічної науки характеризується поступовим переходом від вузькоекономічних, статичних інтерпретацій підприємства до комплексного бачення його як динамічної соціально-економічної системи. Аналіз основних концепцій дозволив виявити їх аналітичний потенціал і водночас окреслити методологічні обмеження, пов'язані з недостатнім врахуванням соціальних чинників, колективних форм організації та довгострокових цілей розвитку. Обґрунтовано доцільність інтеграційного підходу як теоретичної основи дослідження підприємницької діяльності, що забезпечує поєднання економічної ефективності з принципами солідарності та соціальної відповідальності і створює концептуальне підґрунтя для подальшого аналізу механізмів їх розвитку.

1.2. Сутність, принципи та організаційні моделі кооперативних об'єднань як суб'єктів підприємництва

Кооперативна форма організації підприємницької діяльності займає особливе місце в економічній системі сучасного суспільства, поєднуючи економічну ефективність з соціальною відповідальністю та демократичними принципами управління. Для комплексного розуміння природи кооперативних об'єднань як суб'єктів підприємництва необхідно проаналізувати теоретичний базис їх становлення, еволюцію принципів діяльності та організаційні форми, що склалися в історичній практиці кооперативного руху.

Становлення теоретичних засад кооперації як форми економічної організації бере свій початок у роботах мислителів та економістів кінця XVIII – першої половини XIX століття, які шукали альтернативні шляхи розвитку суспільства в умовах індустріалізації та формування капіталістичних відносин.

Одним з основоположників кооперативної теорії справедливо вважається валлійський підприємець та соціальний реформатор Роберт Оуен (1771–1858). Оуен розвивав концепцію «кооперативних поселень» або «комун єдності та взаємної кооперації», в яких люди мали б об'єднувати свою працю та ресурси для спільної господарської діяльності [238]. Нами досліджено, що центральна ідея Оуена полягала в тому, що характер людини формується зовнішнім середовищем, а отже, покращення умов життя та праці призведе до морального вдосконалення суспільства. Він стверджував, що конкуренція людської праці з машинами є постійною причиною соціального напруження, і єдиним ефективним засобом його подолання є об'єднання зусиль та підпорядкування техніки людським потребам [238].

У практичній діяльності Оуен втілював свої ідеї на текстильній фабриці в Нью-Ланарку (Шотландія), де запровадив скорочений робочий день,

заборонив дитячу працю віком до 10 років, створив перший дитячий садок та школу для робітників [205, 238]. Нами узагальнено, що економічні погляди Оуена базувалися на трудовій теорії вартості: він вважав людську працю «природним стандартом вартості» та наполягав, що капітал і прибуток мають служити людині та спільноті як першочергова моральна ціль [223]. У 1832 році Оуен заснував Національну рівноправну біржу праці, де намагався впровадити обмін товарів на основі трудових квитків замість грошей, прагнучи ліквідувати посередників між виробниками та споживачами [190, 238].

Незважаючи на невдачі експериментальних комун, зокрема в Нью-Гармоні (США, 1824 –1827), спадщина Оуена виявилася фундаментальною для кооперативного руху. Нами проаналізовано, що його внесок полягає у: встановленні особистого прикладу соціальної відповідальності підприємця; доведенні, що політика високих заробітних плат та покращених умов праці не суперечить прибутковості; розробці теоретичних засад робітничих кооперативів, що згодом знайшли втілення у діяльності Рочдейльських піонерів 1844 року; та визнанні ролі профспілок у колективному захисті інтересів працівників [223, 238].

Французький філософ та соціальний теоретик Шарль Фур'є (1772–1837) розробив власну концепцію кооперативної організації суспільства. Фур'є пропонував створення самодостатніх громад – фаланстерів (*phalanstères*), що мали об'єднувати близько 1620 осіб різних професій та соціальних класів [197, 273]. Нами систематизовано, що фаланстер у концепції Фур'є – це не лише господарська одиниця, а й архітектурний комплекс, грандіозна будівля у формі підкови з центральною частиною для тихих видів діяльності, та двома крилами: одне для шумних виробничих цехів, інше – для прийому відвідувачів з метою отримання додаткового доходу [239, 254].

Теорія Фур'є базувалася на переконанні, що співпраця та співчуття є ключами до соціального успіху. Він стверджував, що суспільство, організоване на кооперативних засадах, досягне значного зростання продуктивності. Працівники мали отримувати винагороду відповідно до трьох факторів: капіталу, праці та таланту [244, 273]. Принципово важливим нами

визнано, що Фур'є був одним з перших теоретиків, хто наголошував на необхідності жіночої емансипації та відкриття важливих посад для жінок на основі здібностей, а не статі [273].

Хоча жоден фаланстер не був реалізований самим Фур'є через брак фінансування, його ідеї справили значний вплив на світовий кооперативний рух. У США послідовники Фур'є, зокрема Альберт Брисбейн, створили декілька громад, серед яких найвідомішою була Брук Фарм у Массачусетсі [36, 40]. У Франції послідовник Фур'є Жан-Батіст Андре Годен побудував Фамілістер у Гізі (1859–1884) – промислову громаду, яка функціонувала як виробничий кооператив і об'єднувала понад 2000 працівників його ливарного заводу [197].

Проаналізувавши спадщину класиків кооперативної теорії, нами узагальнено їх основні концептуальні підходи в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Порівняльна характеристика теоретичних підходів основоположників кооперативного руху*

Критерій	Роберт Оуен	Шарль Фур'є
Роки життя	1771–1858	1772–1837
Ідеологічна основа	Утопічний соціалізм, детермінізм середовища	Утопічний соціалізм, теорія пристрастей
Організаційна модель	Кооперативні поселення, комуни єдності	Фаланстери (громади 1620 осіб)
Базовий принцип	Формування характеру через середовище	Звільнення пристрастей, привабливість праці
Економічна основа	Трудова теорія вартості, трудові квитки	Винагорода за капітал, працю і талант
Ставлення до приватної власності	Критика, прагнення до узагальнення	Збереження градації власності
Соціальні акценти	Освіта, покращення умов праці	Жіноча емансипація, різноманітність діяльності
Практична реалізація	Нью-Ланарк, Нью-Гармоні (невдало)	Фамілістер у Гізі (Годен)
Вплив на кооперативний рух	Рочдейльські піонери, профспілки	Житлові кооперативи, комунальні проекти

*Джерело: узагальнено автором за [197; 205; 223; 238; 273]

Історичною кульмінацією розвитку кооперативних ідей став Рочдейльський експеримент 1844 року. Група з 28 ткачів у місті Рочдейл

(Англія), переважно послідовників Оуена та учасників чартистського руху, заснувала «Рочдейльське товариство справедливих піонерів» (Rochdale Society of Equitable Pioneers). Успіх Рочдейльських піонерів полягав не стільки в їхній новизні, скільки в систематизації та послідовному втіленні кооперативних принципів, що були випрацювані на основі аналізу попередніх невдач кооперативних ініціатив.

21 грудня 1844 року піонери відкрили свій магазин на Тоуд-Лейн, маючи у стартовому капіталі лише 28 фунтів стерлінгів та скромний асортимент товарів: борошно, вівсяне зерно, цукор і масло [197, 202]. Принциповим нам вважається те, що вони гарантували справжню вагу та міру, торгували лише чистими, неальтерованими товарами, що різко контрастувало з поширеною тоді практикою шахрайства, коли до молока додавали воду, до борошна – крейду, а до вівса – гравій [197, 202].

Фундаментальним досягненням Рочдейльських піонерів стало формулювання принципів діяльності, які згодом стали основою для кооперативів у всьому світі. Нами систематизовано ці первинні принципи, визначені у статуті 1854 року [244]:

1. Відкрите та добровільне членство.
2. Демократичне управління (один член – один голос).
3. Обмежений відсоток на пайовий капітал.
4. Розподіл надлишків пропорційно до обсягу операцій члена.
5. Торгівля за готівку (без кредиту).
6. Продаж тільки чистих та неальтерованих товарів.
7. Виділення коштів на освіту членів кооперативу.
8. Політична та релігійна нейтральність.

Рочдейльські принципи пройшли тривалу еволюцію та були кодифіковані на міжнародному рівні Міжнародним кооперативним альянсом (International Cooperative Alliance, ICA), заснованим у 1895 році [112, 173].

Нами визначено, що ІСА визнано глобальним хранителем Декларації про кооперативну ідентичність, яка містить визначення кооперативу, кооперативні цінності та принципи.

Сучасне визначення кооперативу, прийняте ІСА у 1995 році, формулюється так: «Кооператив – це автономна асоціація осіб, які добровільно об'єдналися для задоволення своїх спільних економічних, соціальних та культурних потреб і прагнень через спільне володіння та демократично кероване підприємство» [110, 173]. Нами оцінено важливість цього визначення, оскільки воно підкреслює дві ключові характеристики кооперативів: їх демократичну природу та орієнтацію на задоволення потреб членів, а не на максимізацію прибутку.

Кооперативні цінності, на яких базуються кооперативи, включають: самодопомогу, самовідповідальність, демократію, рівність, справедливість і солідарність. У традиціях своїх засновників члени кооперативів вірять в етичні цінності чесності, відкритості, соціальної відповідальності та турботи про інших [110, 169, 173].

Нами узагальнено сім кооперативних принципів у їхній сучасній редакції (ІСА, 1995), які є настановами, за допомогою яких кооперативи втілюють свої цінності на практиці [110, 173, 202]:

Принцип 1. Добровільне та відкрите членство. Кооперативи є добровільними організаціями, відкритими для всіх осіб, які можуть користуватися їхніми послугами та готові прийняти на себе обов'язки членства, без гендерної, соціальної, расової, політичної чи релігійної дискримінації [110, 164, 202].

Принцип 2. Демократичне управління з боку членів. Кооперативи є демократичними організаціями, що контролюються їхніми членами, які активно беруть участь у встановленні політики та прийнятті рішень. У первинних кооперативах члени мають рівні права голосування (один член –

один голос), а кооперативи інших рівнів також організовані демократично [110, 164, 173].

Принцип 3. Економічна участь членів. Члени справедливо вносять свій внесок у капітал кооперативу та демократично ним управляють. Принаймні частина капіталу є спільною власністю кооперативу. Члени зазвичай отримують обмежену компенсацію на капітал, внесений як умова членства. Надлишки розподіляються на розвиток кооперативу, створення резервів, винагороду членам пропорційно до їхніх операцій з кооперативом та підтримку інших схвалених членами видів діяльності [110, 164].

Принцип 4. Автономія та незалежність. Кооперативи є автономними самодопоміжними організаціями, що контролюються їхніми членами. При укладанні угод з іншими організаціями, включаючи уряди, або залученні капіталу з зовнішніх джерел вони роблять це на умовах, що забезпечують демократичний контроль членів та збереження кооперативної автономії [110, 164, 173].

Принцип 5. Освіта, навчання та інформування. Кооперативи забезпечують освіту та навчання своїх членів, обраних представників, менеджерів та працівників, щоб вони могли ефективно сприяти розвитку своїх кооперативів. Вони інформують широку громадськість, особливо молодь та лідерів громадської думки, про природу та переваги кооперації [110, 173, 202].

Принцип 6. Співпраця між кооперативами. Кооперативи найефективніше служать своїм членам і зміцнюють кооперативний рух, працюючи разом через місцеві, національні, регіональні та міжнародні структури [110, 164, 173].

Принцип 7. Турбота про громаду. Кооперативи працюють на сталий розвиток своїх громад через політику, схвалену їхніми членами [110, 164, 173].

З метою наочного представлення системи кооперативних принципів нами розроблено концептуальну модель, що відображена на рис. 1.6.

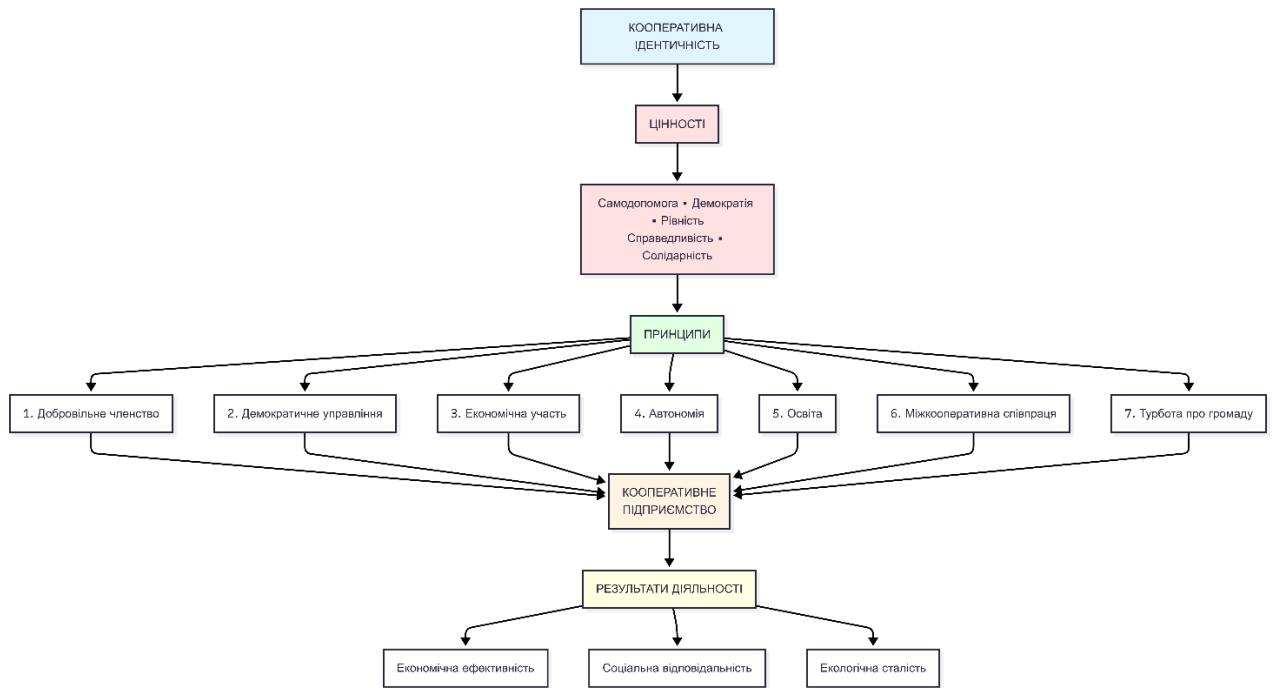


Рис. 1.6. Концептуальна модель системи кооперативних принципів та цінностей згідно стандартів ІСА*

*Джерело: розроблено автором

У системі сучасного законодавства України кооператив визначається як юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [38, 42]. Нами проаналізовано, що це визначення узгоджується з міжнародними стандартами ІСА і підкреслює три ключові характеристики кооперативів: добровільність об'єднання, спільність діяльності та орієнтацію на потреби членів.

Принципи діяльності кооперативів в Україні, закріплені в Законі «Про кооперацію», включають [38, 66]:

- добровільність членства;
- рівноправність членів;
- самоврядування через демократично обрані органи;
- доступність членства для тих, хто визнає статут кооперативу;

- демократичний характер управління за правилом «один член кооперативу – один голос»;
- розподіл доходу між членами відповідно до їх участі у діяльності кооперативу;
- контроль членів кооперативу за його роботою.

Нами систематизовано інформацію, що відповідно до законодавства України та міжнародної практики кооперативи класифікуються за різними критеріями. За характером діяльності розрізняють [38, 42, 98]:

1. Виробничі кооперативи – утворюються шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку [28, 38, 42]. Характерною особливістю виробничих кооперативів є те, що їх члени особисто беруть участь у діяльності кооперативу своєю працею та використовують власне або орендоване майно.

2. Обслуговуючі кооперативи – утворюються шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу з метою провадження їх господарської діяльності [38, 42]. Серед обслуговуючих кооперативів важливу роль відіграють сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, які надають послуги своїм членам у сфері постачання, збуту, переробки сільськогосподарської продукції тощо [31, 60].

3. Споживчі кооперативи (споживчі товариства) – утворюються шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, виробництва та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів [38, 42, 98].

Крім того, за галузевою ознакою розрізняють кооперативи: сільськогосподарські, житлово-будівельні, гаражно-будівельні, транспортні, кредитні спілки, освітні, туристичні, медичні та інші [42, 137].

Важливою особливістю кооперативного руху є здатність кооперативів створювати об'єднання для посилення своїх позицій та розширення діяльності. Нами узагальнено, що кооперативні об'єднання – це господарські організації,

утворені у складі двох або більше кооперативів для координації їхньої діяльності, розвитку спеціалізації та кооперації, організації спільних виробництв та задоволення переважно потреб членів об'єднання [28, 38, 60, 66].

Кооперативи, що входять до об'єднання, зберігають статус юридичної особи та повну господарську самостійність і можуть добровільно вийти з нього за рішенням загальних зборів членів кооперативу [60, 66]. Формування органів управління об'єднань, утворення і поповнення майнових фондів здійснюється в порядку, передбаченому установчими документами.

Для виконання статутних завдань кооперативи і їх об'єднання можуть створювати підприємства різних видів та організаційно-правових форм [66, 98]. Такі підприємства функціонують відповідно до їх статутів, затверджених кооперативами (об'єднаннями)-засновниками.

Нами систематизовано типологію організаційних форм кооперативних об'єднань в Україні, представлену в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5*

Типологія організаційних форм кооперативних об'єднань*

Ознака класифікації	Види кооперативних об'єднань	Характеристика
За рівнем організації	Районні союзи	Об'єднання кооперативів на рівні адміністративного району
	Обласні спілки	Об'єднання кооперативів та їх союзів на рівні області
	Національні спілки	Об'єднання обласних спілок та великих кооперативів на загальнодержавному рівні
	Міжнародні асоціації	Об'єднання кооперативів різних країн для міжнародної співпраці
За функціональним призначенням	Координаційні союзи	Координація діяльності, обмін досвідом, представництво інтересів
	Виробничо-збутові об'єднання	Організація спільного виробництва, збуту продукції
	Постачальницькі об'єднання	Централізовані закупівлі ресурсів для членів об'єднання
	Фінансово-кредитні об'єднання	Мобілізація фінансових ресурсів, кредитування членів
За галузевою ознакою	Сільськогосподарські об'єднання	Об'єднання аграрних кооперативів
	Споживчі союзи	Об'єднання споживчих товариств

Продовження табл. 1.5

Ознака класифікації	Види кооперативних об'єднань	Характеристика
	Житлово-будівельні союзи	Об'єднання житлово-будівельних кооперативів
	Кредитні спілки	Об'єднання кредитних кооперативів
За організаційно-правовою формою	Асоціації	Договірне об'єднання для координації діяльності
	Спілки (союзи)	Стійкі об'єднання зі статутним капіталом
	Корпорації	Об'єднання з централізацією певних функцій

*Джерело: систематизовано автором за [28; 38; 60; 66; 71; 98; 137].

Нами проаналізовано, що кооперативні підприємства як суб'єкти підприємництва мають специфічні організаційно-економічні характеристики, що відрізняють їх від інших форм підприємницької діяльності. Основними відмінностями є: подвійна природа членів (одночасно власники і споживачі/виробники послуг), демократична система управління, обмеження на розподіл прибутку та специфічна мотиваційна структура [157, 180, 205].

У науковій літературі виділяють декілька теоретичних моделей кооперативних підприємств, кожна з яких описує специфічні риси та механізми функціонування [164, 182, 229]:

1. Споживчо-орієнтована модель (Consumer Cooperative Model). У цій моделі кооператив розглядається як інструмент забезпечення членів товарами або послугами за найнижчою можливою ціною. Основна мета – мінімізація витрат членів на придбання необхідних товарів чи послуг. Надлишок, що виникає, розподіляється пропорційно до обсягу закупівель кожного члена [157, 164, 182].

2. Виробничо-орієнтована модель (Producer Cooperative Model). У цій моделі члени кооперативу є виробниками (наприклад, фермерами), які об'єднуються для спільної переробки, збуту продукції або придбання ресурсів. Основна мета – максимізація ціни реалізації продукції членів або мінімізація

витрат на придбання ресурсів. Дохід розподіляється пропорційно до обсягу продукції, поставленої членами до кооперативу [164, 182, 273].

3. Робітничо-керована модель (Worker Cooperative Model). У цій моделі працівники є водночас членами-власниками підприємства. Основна мета – забезпечення зайнятості та максимізація доходу на одного працівника-члена. Управлінські рішення приймаються демократично за принципом «один член – один голос» [157, 180, 244].

4. Багатостороння модель (Multi-stakeholder Cooperative Model). Сучасна модель, що передбачає участь у кооперативі різних груп зацікавлених сторін: споживачів, виробників, працівників, інвесторів. Ця модель поєднує інтереси різних учасників та забезпечує збалансований розвиток [180, 233, 244].

Нами запропоновано концептуальну схему функціонування кооперативного підприємства, що відображає його подвійну економічну природу (рис. 1.7).

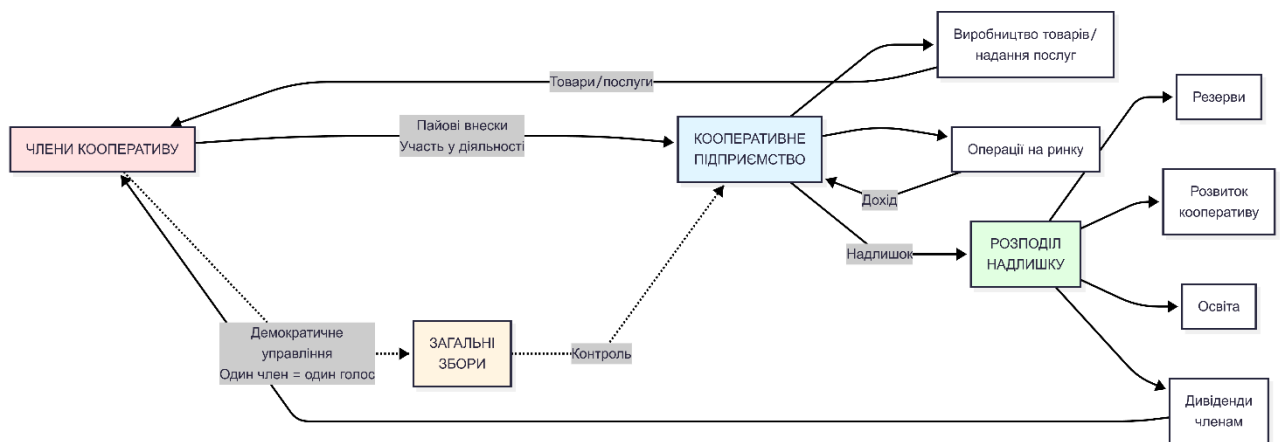


Рис. 1.7. Схема функціонування кооперативного підприємства*

*Джерело: розроблено автором.

Характеризуючи кооперативи як суб'єктів підприємницької діяльності, нами оцінено їхні конкурентні переваги та обмеження (табл. 1.6).

Нами визначено, що кооперативні об'єднання відіграють важливу роль у розвитку підприємницької діяльності, виконуючи низку специфічних функцій [47, 60, 71, 112].

Таблиця 1.6

Конкурентні переваги та обмеження кооперативних підприємств*

Конкурентні переваги	Обмеження та виклики
Соціально-економічні переваги	Організаційні обмеження
Орієнтація на довгострокові інтереси членів, а не на швидкий прибуток	Складність залучення зовнішнього капіталу через обмеження на дивіденди
Демократичне управління забезпечує врахування інтересів усіх членів	Повільність прийняття рішень через демократичні процедури
Висока лояльність членів як власників і споживачів	Можливі конфлікти інтересів між різними групами членів
Соціальна відповідальність та інвестиції в місцеві громади	Дефіцит професійного менеджменту через обмежені ресурси
Економічні переваги	Ринкові обмеження
Економія на трансакційних витратах завдяки довірі між членами	Складність конкуренції з великими корпораціями у масштабах
Стабільність у кризові періоди завдяки орієнтації на членів	Обмежена гнучкість реагування на ринкові зміни
Можливість об'єднання ресурсів малих виробників для досягнення ефекту масштабу	Необхідність постійної освіти членів щодо кооперативних принципів
Справедливий розподіл вигод між членами	Складність виходу на міжнародні ринки

*Джерело: сформовано автором на основі [31; 47; 71; 117; 157; 158; 180; 233]

Економічні функції:

- координація господарської діяльності кооперативів-членів;
- централізація закупівель ресурсів та збуту продукції;
- організація спільних виробництв та інвестиційних проєктів;
- надання фінансових послуг членам об'єднання;
- забезпечення доступу до ринків та інформації.

Соціальні функції:

- представництво та захист інтересів кооперативів у відносинах з органами влади;
- організація навчання та підвищення кваліфікації членів кооперативів;
- сприяння дотриманню кооперативних принципів та цінностей;
- розвиток соціальної інфраструктури в громадах;
- забезпечення зайнятості та соціального захисту членів.

Інноваційні функції:

- впровадження нових технологій та методів роботи;
- дослідження ринків та розробка нових продуктів;
- поширення передового досвіду серед членів об'єднання;
- адаптація міжнародного досвіду до місцевих умов.

У світовій практиці функціонує понад 3 мільйони кооперативів, які об'єднують близько 1 мільярда членів [12, 16, 20]. Кооперативні підприємства суттєво впливають на економічний розвиток як на локальному, так і на глобальному рівнях. Нами проаналізовано, що найбільш розвинений кооперативний сектор функціонує у таких країнах, як Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди, де кооперативи контролюють значну частку агропродовольчого ринку, роздрібної торгівлі та фінансових послуг [158, 182, 233].

В Україні кооперативний рух має глибоке історичне коріння, пов'язане з іменами таких видатних діячів, як Микола Левитський, Микола Баллін, Михайло Туган-Барановський [9, 47, 125]. Проте сучасний стан розвитку кооперації в Україні характеризується значними проблемами: недосконалістю законодавства, низьким рівнем довіри населення до кооперативних форм, дефіцитом фінансових ресурсів та кваліфікованих кадрів [31, 42, 71, 112, 117].

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників [9, 31, 47, 71, 157, 180, 233] свідчить, що більшість існуючих підходів до вивчення функціонування кооперативних об'єднань зосереджуються переважно на окремих аспектах їх діяльності: організаційно-правових формах, фінансово-економічних показниках, соціальній місії чи регуляторному середовищі. Нами виявлено, що фрагментарність наукових досліджень не дозволяє сформувати цілісне уявлення про системний характер впливу різноманітних факторів на розвиток кооперативного підприємництва. Зокрема, недостатньо дослідженими залишаються взаємозв'язки між інституціональними, економічними та соціокультурними детермінантами діяльності кооперативних об'єднань та результативними показниками їх функціонування.

У зв'язку з цим, нами розроблено системну модель факторів розвитку кооперативних об'єднань в Україні, яка на відміну від існуючих підходів інтегрує три групи детермінант з результатами діяльності, що дозволяє комплексно оцінити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність кооперативного підприємництва (рис. 1.8).

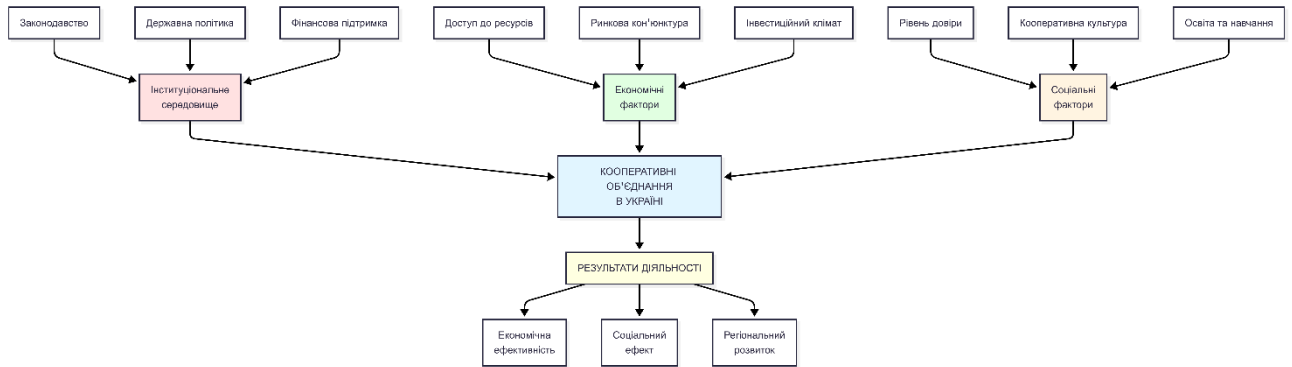


Рис. 1.8. Системна модель факторів розвитку кооперативних об'єднань
Джерело: розроблено автором

Запропонована модель ґрунтується на системному підході до аналізу кооперативних об'єднань як складних соціально-економічних систем, що функціонують під впливом множини взаємопов'язаних факторів. Нами обґрунтовано, що результативність діяльності кооперативних об'єднань визначається не лише внутрішніми організаційними характеристиками, а й зовнішнім середовищем, яке формує умови та обмеження для їх розвитку.

Інституціональне середовище визначає правові, регуляторні та політичні рамки функціонування кооперативів. Нами систематизовано три ключові елементи цього блоку:

– законодавство – охоплює Закон України "Про кооперацію", Господарський кодекс, галузеві нормативно-правові акти, що регулюють створення, діяльність та реорганізацію кооперативних об'єднань. Якість законодавчої бази безпосередньо впливає на можливості юридичного оформлення кооперативів, захист прав їх членів та конкурентоспроможність порівняно з іншими організаційними формами;

– державна політика – включає стратегії розвитку кооперації, програми підтримки малого та середнього підприємництва, регіональні ініціативи сприяння кооперативному руху. Нами виявлено, що відсутність цілеспрямованої державної політики підтримки кооперативів є одним з головних бар'єрів їх розвитку в Україні;

– фінансова підтримка – передбачає механізми державного та міжнародного фінансування кооперативних ініціатив, пільгове кредитування, гарантійні фонди, податкові преференції. Обмежений доступ кооперативів до фінансових ресурсів стримує їх інвестиційний потенціал та можливості модернізації;

Економічні фактори визначають матеріальні умови господарювання кооперативних об'єднань та їх ринкові можливості:

– доступ до ресурсів – наявність та вартість виробничих ресурсів (земля, сировина, обладнання), людський капітал, інформаційні ресурси. Кооперативна форма дозволяє об'єднувати обмежені ресурси членів для досягнення критичної маси, необхідної для ефективної діяльності;

– ринкова кон'юнктура – попит на продукцію та послуги кооперативів, рівень конкуренції, цінові умови, доступ до ринків збуту. Нами узагальнено, що кооперативи демонструють вищу стійкість до ринкових коливань порівняно з класичними підприємствами завдяки орієнтації на довгострокові інтереси членів;

– інвестиційний клімат – загальні умови для підприємницької діяльності в країні, стабільність економічної ситуації, рівень ризиків. Неприятливий інвестиційний клімат негативно впливає на всі форми підприємництва, включаючи кооперативи;

Соціальні фактори відображають соціокультурний контекст функціонування кооперативних об'єднань, що є особливо важливим, оскільки кооперативи базуються на цінностях співпраці, взаємодопомоги та солідарності:

– рівень довіри – міжособистісна довіра між потенційними членами кооперативу, довіра до кооперативної форми організації, соціальний капітал громади. Нами оцінено, що низький рівень довіри в українському суспільстві, зумовлений історичним досвідом примусової колективізації та невдалими кооперативними експериментами радянського періоду, є серйозним бар'єром для розвитку сучасного кооперативного руху;

– кооперативна культура – знання населення про принципи та переваги кооперації, традиції взаємодопомоги, готовність до колективних дій. Формування кооперативної культури потребує тривалого часу та систематичної просвітницької роботи;

– освіта та навчання – доступність освітніх програм з кооперації, рівень обізнаності потенційних членів про свої права та обов'язки, наявність кваліфікованих менеджерів для управління кооперативами. Нами узагальнено, що дефіцит кооперативної освіти є однією з ключових проблем розвитку галузі;

Принциповою новизною запропонованої моделі є те, що вона не лише ідентифікує фактори впливу, а й показує їх інтегрований вплив на результати діяльності кооперативних об'єднань у трьох вимірах:

– економічна ефективність – прибутковість операцій, фінансова стійкість, рентабельність діяльності кооперативних об'єднань та їх членів;

– соціальний ефект – зайнятість населення, підвищення доходів членів кооперативів, покращення доступу до товарів та послуг, розвиток людського капіталу, соціальна згуртованість громад;

– регіональний розвиток – внесок кооперативних об'єднань у розвиток територій, диверсифікація економіки регіонів, розвиток інфраструктури, подолання депресивності сільських територій.

Нами обґрунтовано, що ефективний розвиток кооперативних об'єднань можливий лише за умови синхронізованого покращення всіх трьох груп факторів. Навіть сприятливі економічні умови не забезпечать бажаних результатів за відсутності належного інституціонального забезпечення чи

низького рівня соціального капіталу. Це підкреслює необхідність комплексного підходу до формування політики підтримки кооперативного руху в Україні, що має враховувати одночасно інституціональні реформи, економічне стимулювання та соціокультурні трансформації.

Методологічною основою запропонованої системної моделі є інтеграція положень інституціональної теорії, ресурсного підходу та концепції соціального капіталу, що забезпечує комплексне охоплення всіх суттєвих аспектів функціонування кооперативних об'єднань. Інституціональна теорія (Д. Норт, О. Вільямсон) обґрунтовує вирішальну роль формальних та неформальних інститутів у формуванні середовища підприємницької діяльності. Ресурсний підхід (Е. Пенроуз, Дж. Барні) акцентує увагу на внутрішніх ресурсах та здатностях організації як джерелі конкурентних переваг. Концепція соціального капіталу (Р. Патнем, Дж. Коулман) розкриває значення мереж довіри, норм взаємності та горизонтальних зв'язків для ефективної колективної дії, що є особливо релевантним для кооперативної форми організації. На відміну від існуючих фрагментарних підходів, які аналізують окремі сторони діяльності кооперативів ізольовано, запропонована модель базується на принципі системної взаємозалежності, згідно з яким зміна будь-якого елемента зовнішнього середовища спричиняє каскадний вплив на всі інші компоненти системи та, відповідно, на кінцеві результати діяльності кооперативних об'єднань.

Нами деталізовано механізм взаємодії між групами факторів у межах розробленої моделі. Зокрема, інституціональні фактори виконують системоутворюючу функцію, оскільки саме вони визначають правове поле та регуляторні умови, в яких розгортається підприємницька діяльність кооперативних об'єднань. Законодавче забезпечення встановлює юридичні рамки для створення, функціонування та ліквідації кооперативів, визначає права та обов'язки їх членів, регламентує порядок розподілу прибутків та формування фондів. Державна політика, своєю чергою, трансформує законодавчі норми у конкретні програми та інструменти підтримки, створюючи інституціональне середовище, що може як стимулювати, так і

стримувати розвиток кооперативного підприємництва. Фінансова підтримка виступає матеріалізованим втіленням інституціональних намірів держави, забезпечуючи кооперативи доступом до стартового та оборотного капіталу, який є критично необхідним на етапах становлення та масштабування їх діяльності.

Економічні фактори у структурі моделі формують ресурсну базу та ринкові можливості кооперативних об'єднань. Нами встановлено, що взаємозв'язок між інституціональними та економічними факторами має двосторонній характер: з одного боку, якість інституціонального середовища визначає доступність економічних ресурсів для кооперативів (через механізми пільгового кредитування, податкових преференцій, державних закупівель), а з іншого – економічна спроможність кооперативних об'єднань впливає на їх здатність лобювати інституціональні зміни через галузеві асоціації та представницькі органи. Доступ до ресурсів безпосередньо корелює з масштабом діяльності кооперативу: чим більший обсяг об'єднаних ресурсів, тим вищою є переговорна позиція кооперативу на ринку, ширшими – можливості диверсифікації, нижчими – питомі витрати на одиницю продукції чи послуг. Ринкова кон'юнктура формує зовнішній попит на кооперативну продукцію та визначає цінову динаміку, що особливо актуально для сільськогосподарських кооперативів, діяльність яких суттєво залежить від сезонних коливань та глобальних тенденцій на аграрних ринках. Інвестиційний клімат, своєю чергою, визначає привабливість кооперативної форми для потенційних інвесторів та впливає на можливості залучення зовнішнього фінансування для реалізації інноваційних проєктів та модернізації виробничої бази.

Соціальні фактори, як обґрунтовано в моделі, відіграють роль каталізатора або, навпаки, інгібітора розвитку кооперативного підприємництва. Нами виявлено, що саме соціальна складова є найбільш специфічною для кооперативної форми організації, оскільки кооперативи за своєю природою є соціально-економічними утвореннями, ефективність яких безпосередньо залежить від якості міжособистісних відносин між їх членами.

На відміну від акціонерних товариств чи товариств з обмеженою відповідальністю, де стимулом участі є виключно фінансова вигода, кооперативи потребують розвиненого соціального капіталу як передумови своєї життєздатності. Рівень довіри визначає готовність потенційних учасників інвестувати власні ресурси у спільну справу та делегувати повноваження виборним органам управління. Кооперативна культура забезпечує спільне розуміння цінностей, норм та правил взаємодії, що знижує трансакційні витрати внутрішнькооперативної координації та зменшує ймовірність опортуністичної поведінки окремих членів. Освіта та навчання формують людський капітал, необхідний для професійного управління кооперативними підприємствами в умовах ринкової конкуренції, а також забезпечують поширення знань про переваги кооперативної моделі серед широких верств населення.

Нами обґрунтовано, що результативний блок моделі (економічна ефективність, соціальний ефект, регіональний розвиток) також характеризується внутрішніми взаємозв'язками та ієрархічною структурою. Економічна ефективність кооперативних об'єднань є передумовою генерування соціального ефекту, оскільки лише прибуткові кооперативи здатні забезпечувати стабільну зайнятість, підвищувати доходи членів та інвестувати в соціальну інфраструктуру. Водночас соціальний ефект посилює лояльність членів кооперативу, підвищує їх мотивацію до участі в господарській діяльності та знижує плинність членського складу, що позитивно впливає на економічні показники та забезпечує стабільність ресурсної бази. Регіональний розвиток як інтегрований результат діяльності кооперативних об'єднань проявляється у диверсифікації місцевої економіки, створенні нових робочих місць, розбудові інфраструктури, підвищенні податкових надходжень до місцевих бюджетів та зміцненні продовольчої безпеки територій, що формує сприятливе зовнішнє середовище для подальшого розвитку кооперативного підприємництва та залучення нових учасників до кооперативного руху.

Важливим елементом запропонованої моделі є наявність зворотних зв'язків між результатами діяльності кооперативних об'єднань та факторами їх розвитку. Нами ідентифіковано три типи зворотних зв'язків: підсилюючий, стабілізуючий та компенсаторний. Підсилюючий зворотний зв'язок виникає, коли позитивні результати діяльності кооперативу сприяють покращенню факторного середовища – наприклад, успішний досвід кооперативних об'єднань підвищує рівень довіри населення до кооперативної форми організації, стимулює органи влади до прийняття більш сприятливого законодавства, залучає нових членів та інвесторів. Стабілізуючий зворотний зв'язок забезпечує стійкість системи до зовнішніх шоків: диверсифікована діяльність кооперативних об'єднань дозволяє компенсувати втрати в одному секторі за рахунок доходів в іншому, а розгалужена мережа членів забезпечує стійкість ресурсної бази. Компенсаторний зворотний зв'язок проявляється у здатності кооперативів адаптуватися до несприятливих змін середовища шляхом активізації внутрішніх резервів та мобілізації соціального капіталу.

Нами визначено прикладне значення розробленої моделі для формування державної політики підтримки кооперативного руху в Україні. По-перше, модель дозволяє здійснювати діагностику “вузьких місць” розвитку кооперативних об'єднань шляхом ідентифікації тих груп факторів, які чинять найбільший стримуючий вплив на конкретній території чи в конкретній галузі. Така діагностика є необхідною передумовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та раціонального розподілу обмежених ресурсів державної підтримки. По-друге, модель обґрунтовує необхідність диференційованого підходу до підтримки кооперативів на різних стадіях їх життєвого циклу: на етапі створення пріоритетними є інституціональні та соціальні фактори (спрощення реєстрації, навчання засновників, формування довіри), на етапі зростання – економічні фактори (доступ до фінансування, ринків збуту, технологій), на етапі зрілості – збалансований вплив усіх трьох груп факторів для забезпечення сталого розвитку та запобігання стагнації.

По-третє, модель демонструє мультиплікативний ефект синхронізованих інтервенцій. Нами доведено, що одночасне покращення

інституціонального забезпечення (вдосконалення законодавства, розробка цільових програм підтримки), економічного стимулювання (створення фінансових інструментів, розширення доступу до ринків) та соціокультурних передумов (розвиток кооперативної освіти, підвищення рівня довіри, популяризація кооперативних цінностей) генерує синергетичний ефект, який значно перевищує суму ефектів від ізольованого впливу на кожну групу факторів окремо. Цей мультиплікативний ефект пояснюється тим, що покращення одного фактора підсилює дію інших через механізми прямих та зворотних зв'язків, закладених у структуру моделі. Зокрема, вдосконалення законодавства про кооперацію створює правові підстави для доступу кооперативів до фінансових ресурсів, що стимулює їх економічний розвиток та підвищує довіру населення до кооперативної форми організації, а зростання довіри, своєю чергою, збільшує членську базу та посилює ресурсний потенціал кооперативних об'єднань.

Нами також обґрунтовано специфіку застосування моделі в умовах сучасних викликів, з якими стикається Україна. Воєнний стан, руйнування інфраструктури, масове переміщення населення, дезорганізація логістичних ланцюгів суттєво трансформують факторне середовище функціонування кооперативних об'єднань. У цих умовах модель набуває особливої актуальності як інструмент аналізу адаптивних можливостей кооперативного підприємництва та планування повоєнної відбудови кооперативного сектору. Зокрема, нами встановлено, що кооперативні об'єднання, що мали розвинений соціальний капітал та диверсифіковану ресурсну базу, продемонстрували вищу стійкість до кризових потрясінь порівняно з тими, що функціонували переважно завдяки сприятливим інституціональним чи економічним умовам. Водночас воєнні умови створюють нові можливості для розвитку кооперації, зокрема у сферах продовольчого забезпечення, відновлення житла, соціальної підтримки переміщених осіб та ветеранів. Це підтверджує ключову тезу моделі про необхідність збалансованого розвитку всіх груп факторів та демонструє пріоритетну роль соціального капіталу в забезпеченні стійкості кооперативних об'єднань.

Таким чином, розроблена системна модель факторів розвитку кооперативних об'єднань в Україні є теоретичним внеском у розвиток науки про кооперацію, який полягає у формуванні цілісного аналітичного інструменту, що інтегрує інституціональні, економічні та соціальні детермінанти діяльності кооперативних об'єднань з результатами їх функціонування через систему прямих та зворотних зв'язків. Модель розкриває три типи зворотних зв'язків (підсилюючий, стабілізуючий та компенсаторний), що дозволяє пояснити динаміку розвитку кооперативного сектору та прогнозувати наслідки управлінських рішень. Практична цінність моделі визначається її здатністю слугувати основою для розробки комплексних стратегій підтримки кооперативного підприємництва, які враховують специфіку конкретних регіонів, галузей та стадій розвитку кооперативних об'єднань. Подальша верифікація та деталізація моделі здійснюватиметься у наступних розділах дисертаційного дослідження на основі емпіричного аналізу діяльності кооперативних об'єднань в Україні.

Отже, на основі проведеного дослідження, здійснено комплексний аналіз теоретичних засад становлення та розвитку кооперативних об'єднань як суб'єктів підприємницької діяльності. Досліджено еволюцію кооперативної думки від класичних концепцій Роберта Оуена та Шарля Фур'є через практичний досвід Рочдейльських піонерів 1844 року до сучасної системи семи принципів, кодифікованих Міжнародним кооперативним альянсом. Систематизовано типологію кооперативів та їх об'єднань за характером діяльності, галузевою ознакою, рівнем організації та функціональним призначенням. Розкрито організаційно-економічні моделі функціонування кооперативних підприємств, що дозволило виявити їх специфіку, конкурентні переваги та обмеження порівняно з класичними формами підприємництва.

Проведене дослідження формує теоретичний базис для подальшого аналізу соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в Україні та визначення напрямів їх підтримки в умовах ринкових трансформацій.

1.3. Теоретико-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів

Розвиток підприємницької діяльності кооперативних об'єднань потребує формування дієвого соціально-економічного механізму, який забезпечить узгодження економічних та соціальних цілей, ефективне використання ресурсів та адаптацію до змін зовнішнього середовища. Аналіз теоретико-методичних підходів до формування такого механізму є необхідною передумовою для розробки науково обґрунтованої стратегії розвитку кооперативного підприємництва в Україні.

Нами досліджено, що поняття «механізм» у економічній науці має різноманітні трактування. Етимологічно термін походить від грецького μηχανή (механе) – знаряддя, пристрій – і первинно використовувався для позначення сукупності взаємопов'язаних елементів, що забезпечують певний рух або процес [1, 101]. В економічній теорії механізм трактується як система елементів, способів, методів та інструментів управління певними процесами для досягнення визначених цілей [18, 52].

Дослідження наукових підходів до визначення сутності економічного механізму дозволило систематизувати основні концептуальні позиції. Так, О. В. Козьменко розглядає економічний механізм як сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких реалізуються економічні закони та здійснюється узгодження інтересів учасників економічних відносин [52]. М. І. Круглов визначає його як систему організаційно-економічних форм, що опосередковують рух факторів виробництва для досягнення конкретних цілей [56]. Л. І. Абалкін трактує економічний механізм як спосіб організації суспільного виробництва з притаманними йому формами та методами, економічними стимулами та правовими нормами [1].

Нами узагальнено, що соціально-економічний механізм є більш комплексним поняттям, яке поєднує економічну та соціальну складові функціонування економічних систем. В. М. Геєць визначає його як

інтегровану систему елементів, що забезпечують взаємодію економічних і соціальних процесів у досягненні цілей розвитку суспільства [18]. І. П. Булеєв розглядає соціально-економічний механізм як сукупність методів, важелів та інструментів впливу на соціально-економічні процеси з метою досягнення оптимального співвідношення економічної ефективності та соціальної справедливості [11].

Проаналізувавши наукову літературу, нами систематизовано еволюцію теоретичних підходів до розуміння соціально-економічного механізму в контексті підприємницької діяльності. Класичний підхід, представлений працями А. Сміта та Д. Рікардо, базувався на уявленні про механізм ринкового саморегулювання, де координація економічної діяльності здійснюється через цінові сигнали без прямого втручання держави [243, 253]. Однак цей підхід не враховував соціальні аспекти економічної діяльності та специфіку колективних форм господарювання.

Кейнсіанська теорія внесла суттєві корективи в розуміння економічного механізму, обґрунтувавши необхідність державного регулювання для забезпечення макроекономічної стабільності та соціальної захищеності [248]. Дж. М. Кейнс наголошував на важливості поєднання ринкових механізмів із інструментами державної політики для досягнення повної зайнятості та економічного зростання.

Інституціональний підхід, розвинутий у працях Д. Норта, О. Вільямсона та інших дослідників, акцентує увагу на ролі інститутів як «правил гри» в економіці [231, 270]. Нами визначено, що з позицій інституціоналізму соціально-економічний механізм розглядається як сукупність формальних та неформальних інститутів, що регулюють поведінку економічних агентів та визначають характер їх взаємодії. Особливо важливим є акцент на трансакційних витратах, мінімізація яких є одним із ключових завдань механізму координації.

Системний підхід до формування соціально-економічного механізму, представлений у працях Л. фон Берталанфі та розвинутий вітчизняними науковцями [18, 72], передбачає розгляд механізму як цілісної системи

взаємопов'язаних елементів, що функціонують в єдності для досягнення спільної мети. З позицій системного підходу нами розглянуто соціально-економічний механізм як відкриту динамічну систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем та здатна до саморозвитку й адаптації.

Таблиця 1.7

Еволюція теоретичних підходів до формування соціально-економічного механізму*

Підхід	Представники	Основні положення	Обмеження для кооперативів
Класичний (ринковий)	А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей	Ринкове саморегулювання через цінові сигнали; мінімальне втручання держави	Не враховує соціальні цілі та специфіку колективної власності
Кейнсіанський	Дж. М. Кейнс, Дж. Гікс, П. Самуельсон	Державне регулювання; управління сукупним попитом; соціальний захист	Фокус на макрорівні; недостатня увага до мікроекономічних особливостей
Інституціональний	Д. Норт, О. Вільямсон, Р. Коуз	Роль інститутів; трансакційні витрати; контрактні відносини	Акцент на формальних інститутах; недооцінка солідарності
Системний	Л. фон Берталанфі, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин	Цілісність системи; взаємозв'язок елементів; синергетичний ефект	Високий рівень абстракції; складність операціоналізації
Кооперативний (інтегрований)	МКА, Ч. Джайд, Б. Драгейм, М. Туган-Барановський	Поєднання економічних соціальних цілей; демократичне управління; солідарність	Потребує адаптації до сучасних умов цифрової економіки

*Джерело: узагальнено автором за [1; 18; 52; 243; 246; 248; 253; 270]

Особливе місце серед теоретичних підходів займає кооперативна концепція соціально-економічного механізму, яка найбільш адекватно відображає специфіку функціонування кооперативних об'єднань. Ця концепція бере свій початок у працях класиків кооперативної думки – Р. Оуена, Ш. Фур'є, Ч. Джайда – та знаходить подальший розвиток у роботах М.

І. Туган-Барановського, Б. Драгейма, а також у документах Міжнародного кооперативного альянсу [39, 97, 174, 234].

Нами обґрунтовано, що кооперативний підхід до формування соціально-економічного механізму характеризується наступними особливостями: поєднання економічної ефективності із соціальною місією; демократичний характер управління та прийняття рішень; орієнтація на задоволення потреб членів, а не максимізацію прибутку; солідарність та взаємодопомога як базові цінності; участь членів в управлінні та розподілі результатів діяльності.

На основі узагальнення теоретичних підходів нами систематизовано структурні елементи соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань. Механізм як система включає цільову, функціональну, інструментальну та результативну підсистеми, що перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Цільова підсистема визначає стратегічні орієнтири розвитку кооперативного підприємництва. Нами розглянуто, що на відміну від класичних підприємницьких структур, орієнтованих переважно на максимізацію прибутку, кооперативні об'єднання керуються подвійною метою: забезпечення економічної ефективності діяльності та реалізація соціальної місії щодо задоволення потреб своїх членів і розвитку громад. Ця дуальність цілей є визначальною характеристикою кооперативного механізму.

Функціональна підсистема охоплює основні функції механізму: планування та прогнозування; організація та координація; мотивація та стимулювання; контроль та регулювання; інформаційне забезпечення. Нами оцінено, що специфіка реалізації цих функцій у кооперативних об'єднаннях полягає в демократичному характері управлінських процесів та необхідності узгодження інтересів різних груп стейкхолдерів [5, 9].

Інструментальна підсистема включає методи, важелі та інструменти реалізації функцій механізму. До економічних інструментів належать: ціноутворення, оподаткування, кредитування, інвестування, страхування. Організаційні інструменти охоплюють: структурування, регламентацію,

стандартизацію, координацію. Соціальні інструменти включають: соціальне партнерство, навчання, інформування, залучення до участі [1, 8, 15].

Результативна підсистема забезпечує оцінку ефективності функціонування механізму через систему показників економічного, соціального та екологічного результатів. Нами обґрунтовано, що для кооперативних об'єднань особливо важливим є врахування не лише фінансово-економічних показників, а й індикаторів соціального впливу та внеску у сталий розвиток [12, 21].

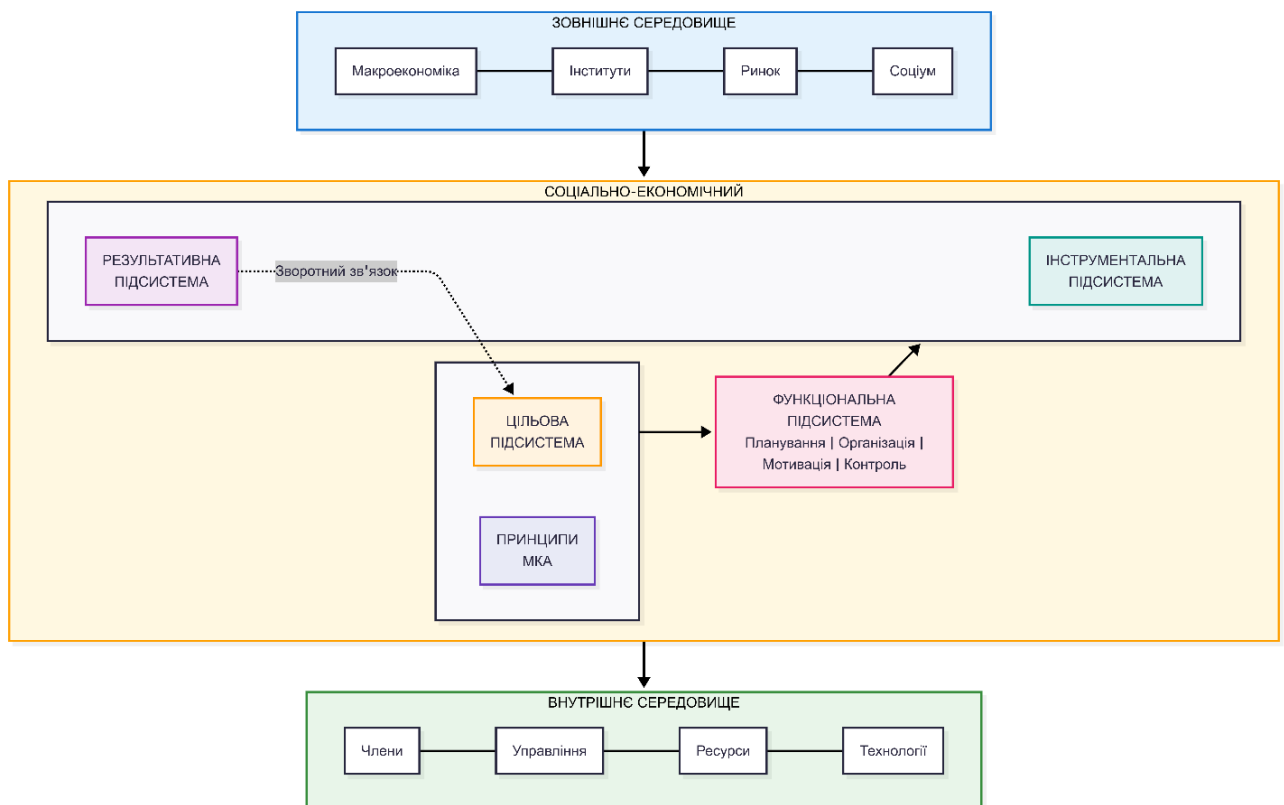


Рис. 1.9. Структура соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань*

*Джерело: розроблено автором

Ефективність соціально-економічного механізму значною мірою залежить від дотримання базових принципів його формування та функціонування. Нами проаналізовано, що в науковій літературі виділяються

загальні принципи побудови економічних механізмів та специфічні принципи, притаманні кооперативним організаціям [39, 97, 174].

До загальних принципів належать: принцип системності, що передбачає розгляд механізму як цілісної системи взаємопов'язаних елементів; принцип цілеспрямованості, який вимагає орієнтації всіх елементів механізму на досягнення визначених цілей; принцип адаптивності, що забезпечує здатність механізму пристосовуватися до змін зовнішнього середовища; принцип ефективності, що передбачає оптимальне співвідношення результатів і витрат [1, 52, 56].

Нами обґрунтовано, що специфічні принципи формування соціально-економічного механізму кооперативних об'єднань безпосередньо впливають із міжнародних кооперативних принципів, кодифікованих МКА у 1995 році [174]. До них належать:

Принцип добровільності та відкритого членства означає, що механізм має забезпечувати вільний вступ і вихід членів без дискримінації за будь-якими ознаками. Це вимагає формування прозорих процедур прийняття рішень щодо членства та створення умов для залучення нових учасників [97, 234].

Принцип демократичного контролю з боку членів передбачає, що ключові рішення приймаються на загальних зборах за правилом «один член – один голос», незалежно від розміру пайового внеску. Механізм має забезпечувати реальну участь членів в управлінні та контролі за діяльністю кооперативу [39, 143].

Принцип економічної участі членів визначає порядок формування та використання капіталу кооперативу. Нами систематизовано, що члени роблять справедливі внески до капіталу кооперативу і демократично його контролюють, при цьому частина капіталу є неподільною власністю кооперативу, а дивіденди на пай є обмеженими [174, 234].

Принцип автономії та незалежності передбачає, що кооперативи є самостійними організаціями взаємодопомоги, контрольованими своїми членами. Входження в угоди з іншими організаціями, включаючи урядові, або залучення капіталу із зовнішніх джерел має здійснюватися на умовах, що забезпечують демократичний контроль членів та кооперативну автономію [97, 143].

Принцип освіти, навчання та інформування вимагає, щоб механізм включав систему кооперативної освіти для членів, керівників та працівників. Нами оцінено, що формування кооперативної культури та компетентності учасників є критично важливою передумовою ефективного функціонування кооперативних об'єднань [39, 174].

Принцип співпраці між кооперативами передбачає формування механізмів горизонтальної та вертикальної інтеграції кооперативних організацій на місцевому, національному та міжнародному рівнях. Це забезпечує синергетичний ефект та посилює конкурентоспроможність кооперативного сектору [143, 234].

Принцип турботи про громаду означає, що кооперативи працюють задля сталого розвитку своїх громад через політику, схвалену членами. Механізм має забезпечувати баланс між економічними інтересами членів та соціальною відповідальністю перед суспільством [97, 174].

Таблиця 1.8

Принципи формування соціально-економічного механізму розвитку кооперативів*

Принцип	Зміст принципу	Вимоги до механізму
Добровільність та відкрите членство	Вільний вступ і вихід членів без дискримінації	Прозорі процедури прийому; доступність інформації; низькі бар'єри входу
Демократичний контроль	Прийняття рішень за правилом «один член – один голос»	Ефективні органи самоврядування; механізми участі членів; підзвітність керівництва

Продовження табл. 1.8

Принцип	Зміст принципу	Вимоги до механізму
Економічна участь	Справедливий внесок до капіталу; обмежені дивіденди; неподільні фонди	Система пайових внесків; порядок розподілу прибутку; формування резервів
Автономія незалежність	та Самостійність контролю з боку членів	Захист від зовнішнього впливу; збереження кооперативної ідентичності
Освіта інформування	та Навчання членів, керівників, працівників, громадськості	Програми кооперативної освіти; інформаційні системи; просвітницька діяльність
Співпраця між кооперативами	Горизонтальна та вертикальна інтеграція на всіх рівнях	Кооперативні спілки та об'єднання; спільні проекти; обмін досвідом
Турбота про громаду	Сталий розвиток громад відповідно до політики, схваленої членами	Соціальні програми; екологічна відповідальність; підтримка місцевого розвитку

*Джерело: систематизовано автором за [39; 97; 143; 174; 234]

Оцінка ефективності соціально-економічного механізму розвитку кооперативів потребує застосування комплексу методичних підходів, що враховують як економічні, так і соціальні результати діяльності. Нами проаналізовано, що в науковій літературі виділяються кількісні, якісні та змішані методи оцінки [52, 101, 247].

Економічні методи оцінки базуються на аналізі фінансово-економічних показників діяльності кооперативів: рентабельності, ліквідності, платоспроможності, ділової активності. Нами систематизовано, що традиційні показники економічної ефективності мають бути доповнені специфічними індикаторами кооперативної діяльності, такими як: співвідношення патронажних виплат до обсягу операцій членів, динаміка членської бази, рівень економічної участі членів [56, 72].

Соціальні методи оцінки спрямовані на вимірювання соціального впливу діяльності кооперативів. До них належать: методи соціального аудиту, оцінка соціальної доданої вартості (Social Return on Investment – SROI), аналіз впливу на зайнятість та доходи членів, оцінка внеску у розвиток громад [143, 247]. Нами оцінено, що складність застосування соціальних методів пов'язана

з проблемою квантифікації соціальних результатів та встановлення причинно-наслідкових зв'язків.

Інтегральні методи оцінки передбачають поєднання економічних та соціальних показників у єдиній системі. До таких методів належать: збалансована система показників (Balanced Scorecard), адаптована для кооперативів; методи багатокритеріальної оцінки; індекси соціально-економічного розвитку кооперативів [52, 101]. Нами запропоновано використовувати комплексний підхід до оцінки, що враховує триєдність цілей кооперативів: економічну ефективність, соціальну результативність та екологічну відповідальність.

Формування та функціонування соціально-економічного механізму розвитку кооперативів відбувається під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів. Нами досліджено, що до зовнішніх факторів належать: макроекономічне середовище, інституціональні умови, ринкова кон'юнктура, соціокультурний контекст [18, 25, 72].

Макроекономічне середовище визначає загальні умови господарювання: темпи економічного зростання, рівень інфляції, процентні ставки, курс національної валюти. Нами узагальнено, що несприятливі макроекономічні умови створюють додаткові ризики для кооперативних об'єднань, проте водночас можуть стимулювати об'єднання громадян для спільного вирішення економічних проблем [18, 56].

Інституціональні умови включають правове регулювання кооперативної діяльності, державну політику підтримки кооперативів, розвиненість інфраструктури. Нами проаналізовано, що в Україні інституціональне середовище характеризується фрагментарністю законодавчої бази, відсутністю цілеспрямованої державної стратегії розвитку кооперації та недостатньою фінансовою підтримкою кооперативного сектору [25, 87].

Ринкова кон'юнктура визначає умови збуту продукції та послуг кооперативів, рівень конкуренції, цінову ситуацію. Нами оцінено, що кооперативи можуть ефективно використовувати переваги об'єднання для

посилення ринкових позицій, однак їх конкурентоспроможність залежить від здатності адаптуватися до швидких змін ринкового середовища [56, 72].

Соціокультурний контекст включає рівень довіри в суспільстві, традиції кооперації, готовність до колективних дій. Нами систематизовано, що низький рівень соціального капіталу в українському суспільстві, зумовлений історичним досвідом примусової колективізації, є суттєвим бар'єром для розвитку кооперативного руху [25, 39, 97].

До внутрішніх факторів належать: організаційна структура кооперативу, якість управління, ресурсне забезпечення, рівень участі членів. Нами обґрунтовано, що ефективність соціально-економічного механізму значною мірою залежить від внутрішнього потенціалу кооперативу та здатності керівництва мобілізувати цей потенціал для досягнення стратегічних цілей [52, 56, 101].

Таблиця 1.9

Фактори впливу на соціально-економічний механізм розвитку кооперативів*

Група факторів	Фактори	Характер впливу	Інструменти регулювання
Зовнішні: макроекономічні	Економічне зростання, інфляція, процентні ставки	Визначають загальні умови господарювання та доступність ресурсів	Макроекономічна політика держави
Зовнішні: інституційно-нальні	Законодавство, державна політика, інфраструктура	Формують правові рамки та умови підтримки	Законодавчі ініціативи, програми підтримки
Зовнішні: ринкові	Кон'юнктура, конкуренція, ціни, доступ до ринків	Визначають умови реалізації продукції та послуг	Маркетингові стратегії, кооперація збуту
Зовнішні: соціокультурні	Довіра, традиції, кооперативна культура	Впливають на готовність до кооперації та участі	Освіта, просвітництво, соціальний маркетинг
Внутрішні: організаційні	Структура, управління, процеси	Визначають ефективність внутрішнього функціонування	Організаційний розвиток, оптимізація структури
Внутрішні: ресурсні	Капітал, персонал, технології, інформація	Забезпечують матеріальну базу діяльності	Інвестиції, навчання, модернізація
Внутрішні: членські	Активність, лояльність, участь членів	Визначають соціальний капітал кооперативу	Залучення, мотивація, комунікація

* Джерело: систематизовано автором за [18; 25; 52; 56; 72; 87; 97; 101]

Сучасний етап розвитку економіки характеризується появою нових викликів, що вимагають адаптації соціально-економічного механізму кооперативних об'єднань. Нами досліджено, що до ключових викликів належать: цифровізація економіки, глобалізація ринків, зміни клімату та вимоги сталого розвитку, трансформація споживчих переваг, загострення конкуренції [72, 143, 247].

Цифровізація економіки створює як нові можливості, так і загрози для кооперативів. З одного боку, цифрові технології дозволяють знизити трансакційні витрати, покращити комунікацію з членами, підвищити прозорість діяльності. З іншого боку, кооперативи часто відстають від комерційних конкурентів у впровадженні інновацій через обмеженість ресурсів та специфіку прийняття рішень [247, 265]. Нами обґрунтовано необхідність включення до механізму компоненту цифрової трансформації.

Глобалізація ринків посилює конкурентний тиск на кооперативи, особливо у сільськогосподарському та споживчому секторах. Нами проаналізовано, що відповіддю кооперативного руху на виклики глобалізації є посилення міжкооперативної співпраці, формування національних та міжнародних кооперативних альянсів, диверсифікація діяльності [143, 234].

Вимоги сталого розвитку та екологічна відповідальність набувають дедалі більшого значення для всіх форм бізнесу. Нами визначено, що кооперативи мають природні переваги в реалізації принципів сталого розвитку завдяки орієнтації на довгострокові інтереси членів та громад, однак потребують інтеграції екологічних критеріїв у систему управління та звітності [174, 247].

На основі проведеного аналізу нами запропоновано напрями вдосконалення соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань:

По-перше, модернізація організаційно-управлінської складової механізму через впровадження сучасних методів менеджменту, адаптованих до специфіки кооперативної форми господарювання. Це включає: розробку системи стратегічного планування, вдосконалення механізмів прийняття рішень, посилення підзвітності керівництва перед членами [8, 9, 15].

По-друге, розвиток фінансової складової механізму через диверсифікацію джерел фінансування, впровадження інноваційних фінансових інструментів, зміцнення капітальної бази кооперативів. Нами обґрунтовано доцільність створення спеціалізованих кооперативних фінансових установ та гарантійних фондів [5, 12, 13].

По-третє, посилення соціальної складової механізму через активізацію участі членів, розвиток кооперативної освіти, формування кооперативної культури в суспільстві. Нами систематизовано, що соціальний капітал є критично важливим ресурсом для кооперативів, і його нарощування має бути пріоритетним завданням [6, 14, 21].

По-четверте, інтеграція інноваційної складової механізму через впровадження цифрових технологій, розвиток електронної комерції, автоматизацію бізнес-процесів. Нами оцінено, що цифрова трансформація є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності кооперативів у сучасних умовах [35, 39].

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВІВ	
По-перше	Модернізація організаційно-управлінської складової механізму <ul style="list-style-type: none"> ▸ розробка системи стратегічного планування ▸ вдосконалення механізмів прийняття рішень ▸ посилення підзвітності керівництва перед членами
По-друге	Розвиток фінансової складової механізму <ul style="list-style-type: none"> ▸ диверсифікація джерел фінансування ▸ впровадження інноваційних фінансових інструментів ▸ зміцнення капітальної бази кооперативів ▸ створення спеціалізованих кооперативних фінансових установ та гарантійних фондів
По-третє	Посилення соціальної складової механізму <ul style="list-style-type: none"> ▸ активізація участі членів ▸ розвиток кооперативної освіти ▸ формування кооперативної культури в суспільстві ▸ нарощування соціального капіталу як пріоритетне завдання
По-четверте	Інтеграція інноваційної складової механізму <ul style="list-style-type: none"> ▸ впровадження цифрових технологій ▸ розвиток електронної комерції ▸ автоматизація бізнес-процесів ▸ цифрова трансформація для підвищення конкурентоспроможності
<i>Мета: забезпечення сталого розвитку кооперативного підприємництва через збалансування економічної ефективності, соціальної справедливості та інституціональної адаптивності</i>	

Рис. 1.10. Напрями вдосконалення соціально-економічного механізму розвитку кооперативів*

*Джерело: розроблено автором

На підставі узагальнення теоретичних підходів та критичного аналізу практики функціонування кооперативних об'єднань нами розроблено авторську концепцію соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів. Необхідність розробки даної концепції зумовлена тим, що жоден із існуючих підходів – класичний, кейнсіанський, інституціональний, системний чи власне кооперативний – не

забезпечує комплексного охоплення всіх аспектів функціонування кооперативних об'єднань в умовах трансформаційної економіки. Кожен із зазначених підходів має свої сильні сторони, проте також і суттєві обмеження щодо їх застосування до кооперативних організацій, що підтверджено результатами нашого аналізу (табл. 1.7).

Запропонована нами концепція базується на інтеграції трьох взаємодоповнюючих методичних підходів: системного, інституціонального та кооперативного. Системний підхід забезпечує цілісне бачення механізму як сукупності взаємопов'язаних підсистем, кожна з яких виконує специфічні функції, але працює на досягнення спільної мети. Він дозволяє виявляти синергетичні ефекти взаємодії елементів, аналізувати прямі та зворотні зв'язки, враховувати вплив зовнішнього середовища на параметри функціонування механізму. Інституціональний підхід привносить розуміння ролі формальних і неформальних інститутів – законодавчих норм, контрактних відносин, культурних традицій, довіри – у формуванні середовища, в якому реалізується підприємницька діяльність кооперативів. Саме інституціональний вимір пояснює, чому однакові за структурою механізми дають різні результати в різних країнах та регіонах. Кооперативний підхід, що спирається на принципи Міжнародного кооперативного альянсу та теоретичну спадщину М. І. Туган-Барановського, Б. Драгейма, Ч. Джайда, забезпечує врахування дуальної природи кооперативу як одночасно економічної організації та соціальної спільноти.

Принциповою відмінністю нашої концепції від попередніх розробок є не механічне поєднання елементів зазначених підходів, а їх органічна інтеграція навколо центральної ідеї – забезпечення сталого розвитку кооперативного підприємництва через збалансування економічної ефективності, соціальної справедливості та інституціональної адаптивності. Ця тріада утворює концептуальне ядро механізму, відносно якого структуруються всі інші

елементи. На відміну від існуючих підходів, які розглядають зазначені аспекти переважно ізольовано або в довільних комбінаціях, наша концепція встановлює між ними системні зв'язки та ієрархію пріоритетів, обумовлену етапом розвитку кооперативного об'єднання та параметрами зовнішнього середовища.

Нами обґрунтовано тривимірну структуру соціально-економічного механізму, де кожен вимір виконує специфічну роль. Економічний вимір охоплює процеси формування та використання ресурсів, ціноутворення, фінансування, інвестування та розподілу результатів діяльності. Його головне завдання – забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та зростання кооперативних об'єднань на ринку. Без належного рівня економічної ефективності кооператив не зможе реалізувати жодну зі своїх соціальних функцій, тому цей вимір є базовим, хоча і не самодостатнім.

Соціальний вимір забезпечує реалізацію місії кооперативу щодо задоволення потреб його членів, підвищення їхнього добробуту, створення робочих місць, розвитку людського капіталу та підтримки місцевих громад. Нами визначено, що саме соціальний вимір відрізняє кооперативний механізм від механізмів інших організаційно-правових форм підприємництва. Він включає процеси демократичного управління, участі членів у прийнятті рішень, освітньо-інформаційну діяльність, формування кооперативної ідентичності та солідарності. Водночас соціальний вимір передбачає формування механізмів зворотного зв'язку від членів до керівних органів кооперативу, що забезпечує легітимність прийнятих рішень та підвищує рівень залученості учасників до спільної діяльності.

Інституціональний вимір охоплює формування сприятливого нормативно-правового середовища, розвиток кооперативної культури та традицій, побудову мережевих зв'язків із зовнішніми стейкхолдерами. Нами обґрунтовано, що в умовах трансформаційної економіки України саме

інституціональний вимір є найбільш проблемним, оскільки чинна законодавча база не повною мірою відповідає потребам кооперативного руху, а рівень довіри та кооперативної культури залишається недостатнім через тривалий період адміністративно-командного управління. Крім того, інституціональний вимір передбачає формування мережевих структур кооперації другого та третього рівнів (спілок, асоціацій, федерацій), які посилюють переговорну позицію кооперативів на ринку та забезпечують ефекти масштабу, недосяжні для окремих організацій.

У рамках авторської концепції (табл. 1.10) нами запропоновано визначення соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань як інтегрованої системи взаємопов'язаних елементів (цілей, принципів, функцій, методів, інструментів), що забезпечують узгодження економічних та соціальних інтересів учасників кооперативних відносин, ефективне використання ресурсів та адаптацію до змін зовнішнього середовища на засадах кооперативних цінностей та принципів демократичного управління.

Цільовий блок визначає ієрархію цілей розвитку кооперативного підприємництва на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях. Стратегічні цілі спрямовані на забезпечення довгострокової стійкості кооперативного сектору, зміцнення його позицій у національній економіці та підвищення соціального впливу. Тактичні цілі конкретизують стратегічні орієнтири у площині підвищення ефективності окремих кооперативних об'єднань, розширення їх ринкової присутності та зміцнення конкурентоспроможності. Оперативні цілі стосуються забезпечення безперебійного функціонування поточної діяльності. Принципово важливою є вбудована у цільовий блок вимога балансування між економічними та соціальними пріоритетами, що відображає дуальну природу кооперативу.

Таблиця 1.10

Модель соціально-економічного механізму розвитку кооперативів*

Блок механізму	Складові елементи	Очікуваний результат
Цільовий	Стратегічні цілі: стійкість, зростання, соціальний вплив. Тактичні цілі: ефективність, конкурентоспроможність. Оперативні цілі: поточне функціонування	Чітка ієрархія цілей; узгодженість економічних та соціальних пріоритетів; основа для планування та контролю
Принциповий	7 принципів МКА: добровільність, демократичний контроль, економічна участь, автономія, освіта, співпраця, турбота про громаду	Збереження кооперативної ідентичності; легітимність рішень; довіра членів та суспільства
Функціональний	Планування, організація, мотивація, контроль, координація з урахуванням демократичного управління	Ефективне управління; залучення членів; підзвітність; адаптивність до змін
Інструментальний	Економічні: ціноутворення, фінансування, інвестування. Організаційні: структурування, регламентація. Інформаційні: ІТ-системи, комунікація. Соціальні: навчання, партнерство	Комплексний вплив на всі аспекти діяльності; синергетичний ефект; гнучкість реагування
Результативний	Економічні показники: рентабельність, ліквідність, зростання. Соціальні показники: задоволеність членів, зайнятість, соціальний вплив. Екологічні показники: ресурсоефективність, вуглецевий слід	Комплексна оцінка ефективності; баланс економічних, соціальних та екологічних результатів; основа для коригування

* Джерело: розроблено автором

Принциповий блок закладає фундаментальні засади побудови та функціонування механізму. Він базується на семи принципах Міжнародного кооперативного альянсу: добровільність і відкритість членства; демократичний контроль з боку членів; економічна участь членів; автономія і незалежність; освіта, підвищення кваліфікації та інформування; співпраця між кооперативами; турбота про громаду. Нами обґрунтовано, що дані принципи не є декларативними, а виконують функцію системних обмежень, які визначають допустимий простір управлінських рішень. Відхилення від цих принципів призводить до ерозії кооперативної ідентичності та втрати конкурентних переваг, притаманних кооперативній формі господарювання.

Функціональний блок охоплює класичні функції управління – планування, організацію, мотивацію, контроль і координацію – адаптовані до специфіки кооперативного управління. Нами акцентовано увагу на тому, що в кооперативних об'єднаннях функція планування набуває особливого значення через необхідність узгодження інтересів великої кількості членів, що потребує розвинених процедур консультацій та голосувань. Функція мотивації має поєднувати матеріальні стимули (розподіл кооперативних виплат, ціновий механізм для членів, доступ до фінансових послуг) із нематеріальними (участь в управлінні, доступ до послуг, почуття належності до спільноти, можливості професійного розвитку). Функція контролю реалізується через демократичні процедури: загальні збори, ревізійні комісії, публічну звітність, а також через механізми зовнішнього кооперативного аудиту.

Інструментальний блок включає чотири групи інструментів впливу: економічні (ціноутворення, кредитування, фондоутворення, інвестиційна політика, кооперативні виплати), організаційні (організаційні структури, регламенти, стандарти, процедури прийняття рішень), інформаційні (ІТ-системи управління, цифрові платформи, комунікаційні канали для членів) та соціальні (освітні програми, партнерства з громадськими організаціями, програми соціальної відповідальності). Нами обґрунтовано необхідність модернізації інструментального блоку шляхом впровадження цифрових технологій, які суттєво знижують трансакційні витрати координації між членами кооперативу та підвищують прозорість управління.

Результативний блок забезпечує зворотний зв'язок у системі механізму через моніторинг та комплексну оцінку результатів діяльності. Нами розроблено систему збалансованих показників, яка включає три групи індикаторів: економічні (рентабельність, ліквідність, темпи зростання обороту, частка ринку), соціальні (задоволеність членів, рівень зайнятості, обсяги соціальних програм, кількість нових членів) та екологічні (ресурсоефективність, вуглецевий слід, частка екологічно чистої продукції).

Ця триєдність показників відповідає концепції сталого розвитку та дозволяє комплексно оцінити ефективність механізму.

Суттєвою характеристикою авторської концепції є її адаптованість до умов українського кооперативного сектору. Нами враховано такі специфічні чинники: незавершеність інституціональних перетворень та невизначеність правового поля; фрагментарність кооперативного сектору та відсутність ефективної координації між кооперативами різних рівнів; обмежений доступ кооперативних об'єднань до фінансових ресурсів; низький рівень кооперативної освіти та обізнаності населення; наслідки примусової колективізації, які сформували негативне ставлення значної частини суспільства до кооперативних форм господарювання. З урахуванням зазначених чинників нами запропоновано включення до механізму додаткових інституціональних елементів: програм підвищення кооперативної грамотності, механізмів державної підтримки кооперативного руху, системи кооперативного аудиту та сертифікації.

Авторська концепція розглядає механізм не як статичну конструкцію, а як динамічну систему, здатну до саморозвитку та адаптації. Нами обґрунтовано наявність вбудованих зворотних зв'язків, які забезпечують коригування параметрів механізму за результатами моніторингу. Зовнішні зворотні зв'язки реагують на зміни ринкової кон'юнктури, регуляторного середовища та технологічного прогресу. Внутрішні зворотні зв'язки відображають зміни у складі, потребах та очікуваннях членів кооперативу. Принциповою особливістю є те, що механізм передбачає різні режими функціонування залежно від стадії життєвого циклу кооперативного об'єднання: на етапі становлення пріоритет надається інституціональним та організаційним інструментам, на етапі зростання – економічним та інвестиційним, на етапі зрілості – соціальним та інноваційним. Саме здатність до адаптації визначає довгострокову ефективність механізму та його

спроможність забезпечити сталий розвиток кооперативного підприємництва в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища.

Таким чином, запропонована нами авторська концепція соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів являє собою цілісну теоретичну конструкцію, яка інтегрує найкращі здобутки системного, інституціонального та кооперативного підходів.

Концепція враховує тривимірну архітектуру механізму (економічний, соціальний, інституціональний виміри), його п'ятиблокову структурну організацію (цільовий, принципівий, функціональний, інструментальний, результативний блоки) та специфіку трансформаційної економіки України. Науковою перевагою даної концепції є її здатність пояснювати не лише окремі аспекти функціонування кооперативного механізму, а й системні взаємозв'язки між його елементами, що має суттєве значення для обґрунтування практичних рішень. Дана концепція створює теоретичну основу для подальшого аналізу практики функціонування кооперативних об'єднань в Україні та розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму їх розвитку в умовах ринкової трансформації.

Висновки до першого розділу

1. Проаналізовано еволюцію теоретичних підходів до визначення сутності підприємця та підприємництва від класичних концепцій Р. Кантільйона, А. Сміта, Ж.-Б. Сея до сучасних теорій Й. Шумпетера, Ф. Найта, І. Кірцнера, П. Друкера, С. Шейна та В. Баумола. Встановлено, що еволюція наукових поглядів відображає послідовну трансформацію розуміння підприємництва від трактування його виключно крізь призму ризику та володіння капіталом до визнання його як інноваційно-орієнтованої, інституційно вбудованої та соціально відповідальної діяльності. Доведено, що кожен із історичних етапів розвитку підприємницької теорії збагачував

розуміння соціально-економічної природи підприємництва, проте жоден не забезпечував комплексного охоплення всіх аспектів підприємницької діяльності, що зумовило необхідність інтеграційного підходу.

2. Систематизовано наукові підходи до визначення сутності підприємництва, які згруповано у шість концептуальних напрямів: інноваційний (Й. Шумпетер), ризику та невизначеності (Ф. Найт, Р. Кантільйон), можливостей (І. Кірцнер, С. Шейн), інституційний (В. Баумол, Д. Норт), ресурсний (Е. Пенроуз, Дж. Барні) та інтеграційний. Проаналізовано напрацювання вітчизняних науковців (З. Варналій, Л. Мельник, А. Бутенко, Л. Лігоненко та ін.), які адаптують теоретичні концепції до українських економічних реалій. Визначено, що сучасний етап характеризується поєднанням підприємницької діяльності з принципами сталого розвитку, цифровізації та соціальної відповідальності, що особливо актуально для кооперативних форм підприємництва.

3. Обґрунтовано авторське визначення підприємницької діяльності як самостійної, систематичної, ініціативної господарської діяльності економічних агентів (індивідів або їх об'єднань), що ґрунтується на інноваційному поєднанні факторів виробництва в умовах ризику та невизначеності, спрямованої на створення економічних і соціальних благ, отримання прибутку та одночасне задоволення потреб як учасників цієї діяльності, так і суспільства в цілому, що реалізується на засадах поєднання індивідуальних та колективних інтересів, солідарності, спільного розподілу ресурсів та відповідальності за результати господарювання. Запропоноване визначення інтегрує класичні та сучасні теоретичні надбання, акцентуючи увагу на соціально-економічній природі підприємництва.

4. Визначено сутність підприємства як динамічної соціально-економічної системи інтеграції ресурсів, що функціонує на засадах поєднання економічної ефективності, колективних інтересів та соціальної відповідальності. Доведено, що запропоноване визначення синтезує аналітичні переваги неокласичного (ефективність), інституційного (правила та

контрактні відносини), еволюційного (динамічність та адаптація), поведінкового (врахування колективних інтересів) та ресурсного (інтеграція ресурсів) підходів, водночас долаючи їх ключове обмеження — ігнорування соціальної природи підприємства, що є особливо значущим для дослідження кооперативних об'єднань.

5. Досліджено еволюцію кооперативної думки від класичних концепцій Р. Оуена, Ш. Фур'є, У. Кінга через практичний досвід Рочдейльських піонерів 1844 року та теоретичні розробки М. І. Туган-Барановського до сучасної системи кооперативних принципів, кодифікованих Міжнародним кооперативним альянсом. Проаналізовано внесок вітчизняних та зарубіжних учених (Б. Драгейм, Ч. Джайд, В. В. Гончаренко, Ф. В. Горбонос, О. Г. Шпикуляк, М. Й. Малік) у розвиток теорії кооперації. Встановлено, що кооперативна модель підприємництва характеризується дуальною природою, яка поєднує економічну ефективність із соціальною місією, демократичним управлінням та орієнтацією на задоволення потреб членів.

6. Систематизовано типологію кооперативів та їх об'єднань за характером діяльності (виробничі, споживчі, обслуговуючі, кредитні), галузевою ознакою (сільськогосподарські, промислові, житлові, фінансові), рівнем організації (первинні, регіональні, національні) та функціональним призначенням. Розкрито організаційно-економічні моделі функціонування кооперативних підприємств, що дозволило виявити їх специфічні конкурентні переваги (зниження трансакційних витрат, консолідація ресурсів, демократична підзвітність) та обмеження (проблеми «безбілетника», горизонту інвестування, складність прийняття рішень) порівняно з класичними формами підприємництва.

7. Побудовано системну модель факторів розвитку кооперативних об'єднань в Україні, яка інтегрує три групи детермінант — інституціональне середовище (правові рамки, державна підтримка, регуляторний клімат), економічні фактори (ринкова кон'юнктура, фінансові ресурси, конкурентне середовище) та соціальні фактори (кооперативна культура, довіра, людський

капітал) – з результатами діяльності кооперативних об'єднань через систему прямих та зворотних зв'язків. Визначено три типи зворотних зв'язків (підсилюючий, стабілізуючий та компенсаторний), що дозволяє пояснювати динаміку розвитку кооперативного сектору та прогнозувати наслідки управлінських рішень.

8. Досліджено теоретико-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів. Проаналізовано класичний, кейнсіанський, інституціональний, системний та кооперативний підходи до трактування сутності та структури соціально-економічного механізму. Визначено, що кооперативний соціально-економічний механізм характеризується специфічними особливостями: поєднанням економічної ефективності із соціальною місією; демократичним характером управління; орієнтацією на задоволення потреб членів; солідарністю та взаємодопомогою як базовими цінностями; участю членів в управлінні та розподілі результатів діяльності.

9. Удосконалено структуру соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань шляхом виокремлення та обґрунтування чотирьох взаємопов'язаних підсистем: цільової (стратегічні орієнтири з подвійною метою – економічна ефективність та соціальна місія), функціональної (планування, організація, мотивація, контроль, координація з урахуванням демократичного управління), інструментальної (економічні, організаційні, інформаційні та соціальні інструменти впливу) та результативної (збалансована система економічних, соціальних та екологічних показників ефективності). Обґрунтовано необхідність модернізації інструментального блоку шляхом впровадження цифрових технологій для зниження трансакційних витрат та підвищення прозорості управління.

10. Побудовано авторську концепцію соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів, яка базується на інтеграції системного, інституціонального та кооперативного підходів і

передбачає п'ятиблокову структурну організацію (цільовий, принципівий, функціональний, інструментальний, результативний блоки) з тривимірною архітектурою (економічний, соціальний, інституціональний виміри). Доведено, що механізм є не статичною конструкцією, а динамічною системою з вбудованими зворотними зв'язками, здатною до саморозвитку та адаптації відповідно до стадії життєвого циклу кооперативного об'єднання. Концепція враховує специфіку трансформаційної економіки України, зокрема незавершеність інституціональних перетворень, фрагментарність кооперативного сектору та негативні наслідки примусової колективізації.

Основні результати дослідження по розділу 1 опубліковані в [77, 79, 80, 225].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва в Україні

Інституційне середовище кооперативного підприємництва в Україні формується поєднанням спеціального кооперативного законодавства, загальних норм господарського та податкового права, державної політики підтримки аграрного сектору, а також інституцій громадянського суспільства й міжнародних організацій (передусім FAO). Нами узагальнено, що сучасна модель інституційного середовища для розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань є фрагментованою, однак поступово еволюціонує від формального декларування кооперації до її використання як інструменту підвищення конкурентоспроможності малих і середніх товаровиробників та зміцнення продовольчої безпеки [37; 51].

Інституційне середовище розвитку кооперативного підприємництва в Україні доцільно розглядати як сукупність формальних і неформальних норм, організацій та механізмів, які визначають правила доступу кооперативних об'єднань до ресурсів, ринків, державної підтримки та інформації. Нами узагальнено, що інституційна архітектоніка кооперативного сектору базується на поєднанні кооперативних принципів (добровільність, демократичність управління, розподіл прибутку між членами) з вимогами ринкової конкуренції й державного регулювання, що створює як можливості, так і обмеження для підприємницької активності об'єднань [51; 100].

У наукових дослідженнях кооперативні об'єднання розглядаються як специфічні економічні інститути, що поєднують риси підприємства й громадської організації, виконуючи функції колективного власника, виробника, збутового та сервісного посередника для своїх членів.

Узагальнено, що кооперативне підприємництво виступає інструментом економічної соціалізації малих виробників, зниження трансакційних витрат і посилення переговорної позиції дрібних власників у відносинах з переробними компаніями, трейдерами та фінансовими установами [148; 179].

З методологічних позицій розвиток підприємницької діяльності кооперативних об'єднань доцільно аналізувати через інституційний підхід, що акцентує увагу на якості правового поля, ефективності органів державної влади, рівні довіри між економічними агентами та спроможності самих кооперативів до самоорганізації. Нами систематизовано наукові підходи до типологізації кооперативних інститутів, згідно з якими можна виділити три рівні: макроінституційний (законодавство, державна політика, міжнародні угоди), мезоінституційний (галузеві та регіональні об'єднання, спілки, асоціації) та мікроінституційний (окремні кооперативи як підприємницькі структури) [13; 100].

Ключовим елементом інституційного середовища є спеціальне кооперативне законодавство, яке визначає правовий статус кооперативів, порядок їх створення, управління, розподілу доходу та ліквідації. Базові засади функціонування кооперативів закріплено, зокрема, у законах України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію» та «Про споживчу кооперацію», що інституціоналізують кооператив як форму підприємництва, орієнтовану на задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів [13; 119].

Узагальнено, що Закон України «Про кооперацію» фіксує універсальні принципи організації кооперативів, тоді як Закон «Про сільськогосподарську кооперацію» деталізує особливості створення виробничих і обслуговуючих кооперативів у аграрній сфері, включно з вимогами до членства, пайових внесків, розподілу кооперативного доходу й відповідальності за зобов'язаннями. Нами проаналізовано положення цих актів і встановлено, що попри формальну узгодженість із міжнародними кооперативними принципами, у чинній редакції законодавства зберігаються прогалини щодо

статусу кооперативних об'єднань вищих рівнів (спілок, союзів), механізмів їх фінансової підтримки та податкового стимулювання [37; 100].

На інституційне середовище кооперативного підприємництва істотно впливають положення Господарського та Цивільного кодексів України, які визначають загальні засади підприємницької діяльності, види господарських товариств, правила укладання договорів та захисту прав власності. Нами розглянуто підходи до визначення кооперативу як суб'єкта господарювання і встановлено, що кооперативи фактично конкурують за правовий статус із товариствами з обмеженою відповідальністю та приватними підприємствами, що іноді знижує привабливість кооперативної форми для підприємців [13; 24; 37; 131].

Окрему групу інституційних регуляторів становлять акти Президента України та урядові програми, спрямовані на підтримку кооперації й сільського розвитку, які закріплюють пріоритети розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, інструменти державної фінансової підтримки та механізми дорадництва. Узагальнено, що наявність таких документів створює формальне підґрунтя для розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань, однак реальна ефективність підтримки залежить від стабільності фінансування, прозорості процедур доступу до ресурсів та узгодженості політики між різними відомствами [37; 131; 172; 179].

Нами систематизовано наведені акти у вигляді таблиці 2.1, що дозволяє оцінити багаторівневу структуру правового поля й окреслити напрями його вдосконалення (гармонізація термінології, уточнення статусу кооперативних об'єднань другого та третього рівнів, посилення фінансово-податкових стимулів) [13; 100].

Інституційне середовище кооперативного підприємництва охоплює не лише норми права, а й систему організацій, що репрезентують інтереси кооператорів, координують їх діяльність та забезпечують взаємодію з державою й міжнародними партнерами. Нами розглянуто інституційну структуру кооперативного сектору, яка включає первинні кооперативи,

кооперативні об'єднання (спілки, союзи), галузеві асоціації, науково-дорадчі інституції та міжнародні організації, що реалізують проекти підтримки [13; 100; 212].

Таблиця 2.1

Основні нормативно-правові акти, що формують інституційне середовище кооперативного підприємництва в Україні*

Група актів	Назва акта	Ключові положення для кооперативів	Рівень дії	Рік прийняття / оновлення
Закони України	«Про кооперацію»	Загальні принципи створення та діяльності кооперативів	Національний	2003 / 2020
	«Про сільськогосподарську кооперацію»	Спеціальний режим для аграрних виробничих та обслуговуючих	Національний	2020
	«Про споживчу кооперацію»	Правовий статус споживчих товариств і їх об'єднань	Національний	1992 / 2010
Кодифіковані акти	Господарський кодекс України	Правове становище суб'єктів господарювання	Національний	2003 / 2014
	Цивільний кодекс України	Власність, зобов'язання, договірні відносини	Національний	2003 / 2014
Підзаконні акти й програми	Укази Президента, постанови КМУ щодо кооперації	Державна підтримка, програми розвитку села й кооперації	Національний	2000–2025
Міжнародні рамкові документи	Рамкова програма ФАО для України	Пріоритети підтримки аграрного сектору та кооперації	Міжнародний	2016–2019 / 2022

*Джерело: узагальнено автором на основі [13; 24; 37; 131; 172; 179].

У вітчизняній практиці кооперативні об'єднання умовно поділяють на об'єднання першого рівня (локальні й районні спілки), другого рівня (обласні й галузеві союзи) та третього рівня (національні об'єднання, що інтегрують кооперативний рух у масштабах країни). Нами проаналізовано, що специфіка підприємницької діяльності таких структур проявляється у виконанні ними

функцій централізованої закупівлі ресурсів, спільного збуту продукції, розвитку переробки, логістики та маркетингу для членських кооперативів, що дозволяє досягати ефекту масштабу й підвищувати конкурентоспроможність дрібних виробників [13; 100; 102].

Значну роль у формуванні інституційного середовища відіграє система споживчої кооперації, яка історично забезпечувала населення товарами й послугами та виступала важливою організаційною основою для підприємницької активності у сільській місцевості. Нами узагальнено, що перехід до ринкової економіки супроводжувався трансформацією споживчих товариств, частиною приватизації їх активів, скороченням мережі кооперативної торгівлі, що суттєво звузило інституційні можливості кооперативних об'єднань як підприємницьких суб'єктів, однак водночас стимулювало пошук нових організаційних моделей на основі аграрної та сервісної кооперації [13; 37; 102; 115; 132; 179].



Рис. 2.1. Інституційна архітектура кооперативного підприємництва в Україні*

*Джерело: узагальнено автором на основі [13; 37; 102; 115; 132; 179].

Державна політика щодо розвитку кооперативів в аграрному секторі зосереджується на підтримці малих і середніх виробників, посиленні їх доступу до інфраструктури збуту, логістики й фінансових ресурсів, що безпосередньо впливає на умови ведення кооперативного підприємництва. Нами проаналізовано, що пріоритетними напрямками державної підтримки є грантове фінансування створення та модернізації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, часткова компенсація вартості техніки й обладнання, програми мікрогрантів на розвиток бізнесу та інструменти дорадництва і навчання для сільських підприємців [37; 58; 131].

Помітну роль у формуванні інституційного середовища відіграє співпраця України з Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (ФАО), яка реалізує рамкові програми, спрямовані на підвищення стійкості аграрного сектору, розвиток кооперативів та інтеграцію малих виробників у продовольчі ланцюги. Нами оцінено, що створення постійного Проектного офісу ФАО в Україні, а також реалізація плану швидкого реагування та стратегії підтримки зберігання зерна забезпечують кооперативам і кооперативним об'єднанням доступ до технічної допомоги, інвестиційних ресурсів та інституційного консалтингу [172; 179].

Таблиця 2.2			
Ключові інституційні інструменти підтримки кооперативного підприємництва (за участю держави й ФАО)*			
Інструмент програма /	Основний зміст	Цільова група	Інституція-ініціатор
Державні гранти для створення СОК	Фінансування техніки, обладнання, інфраструктури	Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	Уряд України
Мікрогранти на розвиток бізнесу у сільській місцевості	Стартовий капітал для малого підприємництва	Фізичні особи, ФОП, малі кооперативи	Уряд України
Grain Storage Support Strategy	Підтримка зберігання зерна, обладнання, логістика	Фермери, кооперативи, елеваторні компанії	ФАО, партнери-донори
Rapid Response Plan in Ukraine	Надзвичайна аграрна допомога (насіння, кошти)	Малі фермери, домогосподарства, кооперативи	ФАО
Country Programming Framework for Ukraine	Стратегічні напрями підтримки агросектору	Органи влади, аграрні підприємства, кооперативи	ФАО, Мінагрополітики
*Джерело: узагальнено автором на основі [37; 58; 131; 172; 179].			

Нами систематизовано основні інституційні інструменти підтримки, що функціонують на перетині державної політики й міжнародної технічної допомоги, які формують специфічну «архітектуру можливостей» для підприємницької діяльності кооперативних об'єднань (рис.2.2). Оцінено, що успішне використання цих інструментів залежить від спроможності кооперативів генерувати якісні проєкти, дотримуватися вимог прозорості й підзвітності, а також вибудовувати партнерства з органами влади та донорами.



Рис. 2.2. Взаємодія кооперативних об'єднань із інституціями підтримки*

*Джерело: систематизовано автором на основі [37; 58; 102; 131; 172; 179]

Нами систематизовано у наведеному рис 2.2 взаємодії, які демонструють циклічний характер інституційної підтримки: від формування політики й програм до їх практичної реалізації кооперативами та зворотного впливу успішних кейсів на подальшу еволюцію політики. Такий підхід дозволяє обґрунтовано оцінити роль кооперативних об'єднань як посередників між первинними кооперативами й інституціями публічної влади та міжнародними донорами [179].

Окрім формальних норм, розвиток кооперативного підприємництва істотно визначається неформальними інститутами – традиціями взаємодопомоги, культурою співпраці, рівнем довіри між сільськими

домогосподарствами, а також історичним досвідом кооперації. Нами узагальнено, що спадщина кооперативного руху кінця XIX – початку XX ст., а також досвід споживчої кооперації радянського періоду мають подвійний ефект: з одного боку, підтримують уявлення про кооперацію як ефективний інструмент самоорганізації громади, з іншого – асоціюються з адміністративним примусом і низькою ефективністю, що знижує мотивацію до участі в сучасних кооперативах [58].

Нами проаналізовано, що рівень довіри між потенційними членами кооперативів та їх керівництвом залишається критичним чинником успіху кооперативних проєктів, оскільки від нього залежить готовність підприємців об'єднувати ресурси, передавати частину контролю над збутом і переробкою, а також розподіляти прибуток за кооперативними принципами. Узагальнено, що до ключових соціальних бар'єрів належать страх втрати автономії, недовіра до колективних форм власності, обмежена поінформованість про юридичні та економічні переваги кооперативів, а також недостатній рівень професійного управління в громадах [13].

У цьому контексті важливу роль відіграють дорадчі служби, неурядові організації та проєкти міжнародної допомоги, які здійснюють навчання, демонструють успішні кейси кооперативів, формують горизонтальні мережі взаємодії між виробниками й місцевою владою. Нами оцінено, що розвиток такого «соціального капіталу кооперації» є не менш важливою умовою становлення кооперативного підприємництва, ніж удосконалення правового поля чи збільшення обсягів фінансової підтримки [148].

На основі проведеного аналізу сучасного стану інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва в Україні, нами запропоновано власні пропозиції щодо його оцінювання та удосконалення. Ці пропозиції базуються на систематизації виявлених проблем і спрямовані на формування комплексного підходу до оцінки та трансформації інституційного

середовища, що дозволить підвищити ефективність підприємницької діяльності кооперативних об'єднань. Зокрема, ми акцентуємо увагу на необхідності переходу від фрагментарного аналізу до інтегрованої системи оцінювання, яка враховує як формальні (законодавчі, регуляторні), так і неформальні (культурні, соціальні) інститути.

Для оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва нами запропоновано використовувати комбінований методологічний інструментарій, що включає:

- SWOT-оцінку як базовий інструмент ідентифікації сильних і слабких сторін, можливостей та загроз (табл. 2.3), з акцентом на кількісну та якісну оцінку ключових параметрів, таких як рівень законодавчої підтримки, доступність фінансування та ступінь інтеграції з міжнародними стандартами;

- логіко-причинний аналіз, що дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки між інституційними факторами та їх впливом на кооперативний сектор (рис. 2.3). Цей інструмент передбачає моделювання "ланцюгів бар'єрів", де, наприклад, недосконале законодавство призводить до дефіциту фінансування, що, у свою чергу, посилює фрагментацію руху та знижує довіру серед учасників;

- компаративний аналіз з розвиненими моделями, зокрема з країнами ЄС (табл. 2.4), для визначення розривів у розвитку. Це включає порівняння ключових індикаторів, таких як кількість кооперативів, їх внесок у ВВП, рівень державної підтримки та ефективність інфраструктури. Наприклад, в ЄС кооперативи забезпечують до 40-80% ринку в окремих секторах (як у випадку з CAP), тоді як в Україні цей показник не перевищує 1-3%, що свідчить про значний потенціал для імплементації кращих практик [77].

Проведений нами аналіз дозволяє систематизувати ключові сильні та слабкі сторони сучасного інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва в Україні (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

SWOT-оцінка інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва*

Компонент	Зміст
Сильні сторони	Наявність базових законів про кооперацію; підтримка з боку державних програм та ФАО; зростання уваги до продовольчої безпеки.
Слабкі сторони	Неповна узгодженість законодавства; невизначеність статусу кооперативних об'єднань вищих рівнів; низький рівень довіри й управлінської компетентності.
Можливості	Інтеграція до європейського ринку; розширення програм міжнародної технічної допомоги; цифровізація кооперативних сервісів.
Загрози	Макроекономічна нестабільність і воєнні ризики; конкуренція з боку великих корпорацій; демографічне скорочення сільського населення.

*Джерело: систематизовано автором на основі [24; 37; 102; 119; 132; 179].

Нами узагальнено, що інституційне середовище розвитку кооперативного підприємництва в Україні характеризується поєднанням відносно розвиненої законодавчої бази та активної участі міжнародних організацій із глибокими внутрішніми структурними проблемами – недовірою, фрагментацією кооперативного руху, браком стабільних фінансових механізмів підтримки [76].

Аналіз результатів SWOT-оцінки дав нам можливість побудови логіко-причинних зв'язків між інституційними проблемами та їх прямими наслідками для кооперативного підприємництва (рис. 2.3).

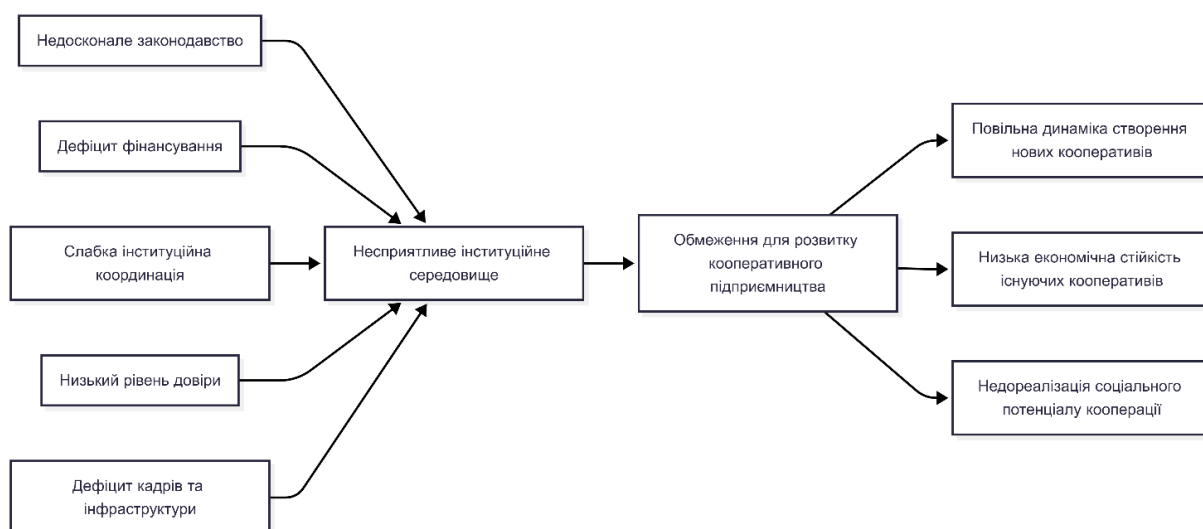


Рис. 2.3. Логіко-причинний зв'язок ключових проблем інституційного середовища та їх наслідків*

*Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано, що інституційне середовище кооперації в країнах Європейського Союзу характеризується значно вищим рівнем розвитку та підтримки (табл. 2.4). В ЄС функціонує понад 22 тисячі сільськогосподарських кооперативів із загальної кількості 41 тисячі організацій виробників [76]. Сільськогосподарські кооперативи в Європі генерують понад 255 мільярдів євро сукупного доходу [78].

Таблиця 2.4

Порівняльна характеристика інституційного середовища кооперації в Україні та ЄС*

Показник	Україна	ЄС
Кількість кооперативів	~2,3 тис.	~250 тис.
Частка в с/г ВВП	<1%	30-80%
Рівень державної підтримки	Низький	Високий (CAP)
Інституційна пам'ять	Негативна	Позитивна
Рівень довіри до кооперації	Низький	Високий
Гармонізація з принципами МКА	Часткова	Повна

*Джерело: складено автором на основі [17; 179; 212]

Запропонований нами підхід до оцінювання передбачає регулярний моніторинг з використанням Індексу інституційної зрілості кооперації (ІЗК).

ІЗК – є композитним показником, який дозволяє кількісно оцінити рівень розвитку інституційного середовища для кооперативних об'єднань. Цей індекс інтегрує як формальні, так і неформальні аспекти інститутів, адаптовані до специфіки українського кооперативного сектору. Він базується на принципах інституціональної економіки (за Д. Нортон і О. Вільямсоном), де інститути розглядаються як фактори, що знижують трансакційні витрати та стимулюють співпрацю.

Індекс розраховується за формулою:

$$I_{\text{ІЗК}} = w_1 \cdot L + w_2 \cdot F + w_3 \cdot C + w_4 \cdot T + w_5 \cdot I, \quad (2.1)$$

де L – рівень законодавчої підтримки (від 0 до 1);

F– доступність фінансування;

C– ступінь координації;

T– рівень довіри;

I– інфраструктурна забезпеченість;

w_i – ваги коефіцієнтів (сумарно = 1, визначені експертним методом).

Вибір саме п'яти компонентів обумовлений систематизацією виявлених у SWOT-аналізі (табл. 2.3) та логіко-причинному моделюванні (рис. 2.3) бар'єрів, які охоплюють як формальні (L, F, C, I), так і неформальні (T) інститути, забезпечуючи комплексність оцінки.

Цей індекс дозволяє кількісно оцінити середовище та відстежувати динаміку змін. Розрахунок передбачає нормалізацію показників (щоб привести їх до шкали 0–1) та зважування. Ваги встановлюються на основі експертних оцінок групи експертів (економістів, представників кооперативів, влади – 10–20 осіб), які порівнюють важливість компонентів.

Щодо концептуальних засад удосконалення інституційного середовища кооперативного підприємництва, нами розроблено авторську концептуальну модель, системний фреймворк, що інтегрує діагностику, стратегію, операційні заходи та оцінку результатів, забезпечуючи циклічний процес удосконалення. Вона базується на принципах інституціональної економіки, де інститути розглядаються як "правила гри", що формують поведінку економічних агентів, та адаптована до специфіки кооперативного сектору в перехідних економіках.

Концептуальна модель удосконалення інституційного середовища кооперативного підприємництва в Україні складається з чотирьох взаємопов'язаних блоків, які формують замкнений цикл: від аналізу поточного стану до досягнення стратегічних цілей. Модель візуалізовано у схемі (рис. 2.4), де блоки мають послідовність та зворотні зв'язки.

Діагностичний блок є початковим етапом і спрямований на всебічну оцінку поточного стану інституційного середовища. Він включає інструменти, описані вище: SWOT-оцінку для ідентифікації внутрішніх і зовнішніх факторів; логіко-причинний аналіз для виявлення причинно-наслідкових ланцюгів (наприклад, брак довіри → фрагментація руху → низька ефективність); компаративний аналіз з ЄС для бенчмаркінгу (наприклад, порівняння рівня підтримки CAP з українськими програмами). Ці інструменти забезпечують формування аналітичної бази, що включає збір даних з офіційних джерел (Держстат, Мінекономіки), опитування стейкхолдерів (фермери, кооперативи) та експертні оцінки. Результатом блоку є "діагностична карта" – документ, що фіксує ключові бар'єри та потенціали, слугуючи основою для подальшого планування.

Стратегічний блок визначає довгострокові напрями розвитку, орієнтовані на подолання виявлених проблем. Ми виділяємо три ключові напрями: 1) гармонізацію законодавства з міжнародними принципами кооперації (за Міжнародним кооперативним альянсом – ICA), що передбачає внесення змін до Закону України "Про кооперацію" для посилення захисту прав членів і спрощення реєстрації; 2) розвиток неформальних інститутів, таких як довіра та кооперативна культура, через просвітницькі кампанії та партнерства з громадськими організаціями; 3) інтеграцію до європейського кооперативного простору, включаючи участь в програмах ЄС (наприклад, Horizon Europe) та адаптацію стандартів CAP. Цей блок формує стратегічні цілі, такі як підвищення індексу інституційної зрілості на 30% протягом 5 років, і забезпечує узгодженість з національними стратегіями розвитку аграрного сектору [79].

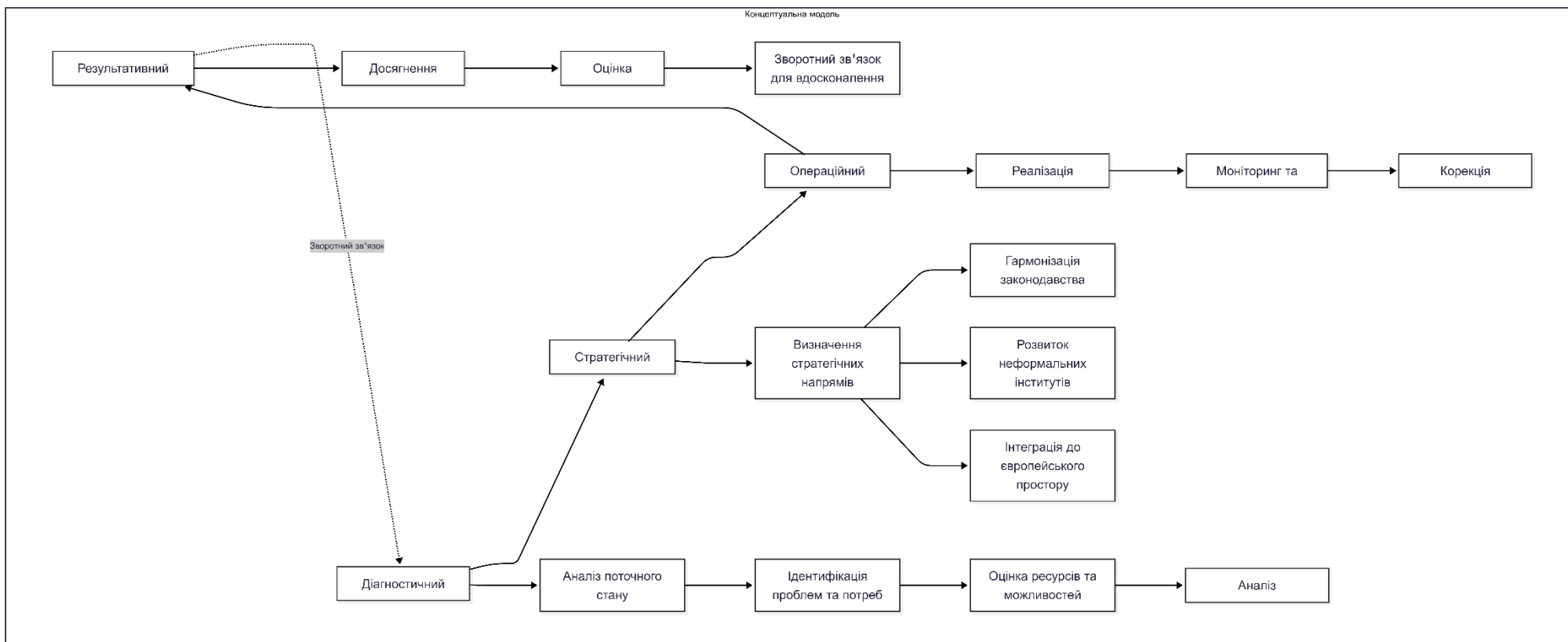


Рис. 2.4. Концептуальна модель удосконалення інституційного середовища кооперативного підприємництва в Україні*

*Джерело: розроблено автором

Операційний блок конкретизує практичні заходи для реалізації стратегії, перетворюючи абстрактні напрями на actionable інструменти. Серед ключових заходів: удосконалення податкового регулювання (введення пільг для кооперативів, подібно до CAP, з податковими кредитами до 20% від інвестицій); розбудова інфраструктури підтримки (створення регіональних центрів кооперації з доступом до фінансування та консультацій); програми кооперативної освіти (інтеграція модулів у ВНЗ та онлайн-курси для 10 тис. учасників щорічно); цифровізація кооперативних сервісів (розробка платформ для онлайн-реєстрації, торгівлі та моніторингу, з використанням blockchain для підвищення довіри). Ці заходи реалізуються через партнерства держави, кооперативів та міжнародних донорів (наприклад, FAO, USAID), з чіткими KPI (наприклад, зростання кількості нових кооперативів на 15% на рік).

Результативний блок фокусується на оцінці ефективності та очікуваних результатах, забезпечуючи зворотний зв'язок для коригування моделі. Очікувані результати включають: зростання кількості кооперативів з поточних ~2,3 тис. до 5 тис. протягом 5 років; підвищення частки кооперативного сектору у ВВП; реалізацію соціального потенціалу кооперації для розвитку сільських територій (зменшення міграції на 10%, створення 50 тис. робочих місць). Оцінка проводиться за допомогою моніторингу індексів, опитувань та економетричного моделювання (наприклад, регресійний аналіз впливу інститутів на продуктивність). У разі відхилень, модель передбачає ітерації, повертаючись до діагностичного блоку.

Запропонована концептуальна модель інтегрує діагностику, стратегію та операційні інструменти в єдиний цикл для кооперативного сектору України, з урахуванням перехідних особливостей економіки. Вона створює теоретичну основу для подальшого обґрунтування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань, що буде деталізовано в наступних розділах дисертації. Реалізація моделі вимагає координації зусиль держави, кооперативного руху та міжнародних партнерів,

що дозволить трансформувати інституційне середовище з бар'єра в драйвер розвитку.

Процес формування запропонованого нами ІІЗК є ітеративним і складається з п'яти етапів, що забезпечують економічну обґрунтованість, відтворюваність та адаптивність показника. Він інтегрується в діагностичний блок запропонованої концептуальної моделі удосконалення інституційного середовища (рис. 2.4), слугуючи базою для стратегічного планування.

1. На етапі формування здійснюється декомпозиція інституційного середовища на ключові компоненти та емпіричного аналізу українського контексту. Компоненти відібрано за критерієм релевантності до кооперативного підприємництва: L відображає регуляторну базу; F – фінансові стимули; C – організаційну інтеграцію; T – соціальний капітал; I – матеріально-технічну підтримку. Кожен компонент є субіндексом, що агрегує 3–5 підпоказників для підвищення точності.

2. Визначення вагових коефіцієнтів (w_i). Ваги встановлюються за допомогою багатокритеріальних методів, таких як Analytic Hierarchy Process (АНР, Saaty, 1980) або метод Дельфі. Процес включає опитування експертної панелі ($n = 12\text{--}20$, включаючи представників Мінекономіки, кооперативних асоціацій, науковців), де компоненти порівнюються попарно за шкалою 1–9 (1 – рівнозначні, 9 – один домінує). Матриця порівнянь обробляється для розрахунку власних векторів, з перевіркою на узгодженість (Consistency Ratio < 0.1). Рекомендовані ваги для українського кооперативного сектору: $w_1 = 0,25$ (L, як фундаментальний фактор); $w_2 = 0,20$ (F); $w_3 = 0,15$ (C); $w_4 = 0,20$ (T, з огляду на культурні бар'єри); $w_5 = 0,20$ (I). Ваги можуть коригуватися залежно від сектору (наприклад, для споживчих кооперативів підвищити w_4).

3. Збір та нормалізація даних для компонентів. Дані збираються з комбінації первинних (авторські опитування) та вторинних джерел для забезпечення репрезентативності. Нормалізація проводиться за методом $\min\text{--}\max$:

$$X'_i = \frac{X_i - X_{i,\min}}{X_{i,\max} - X_{i,\min}}, \quad (2.2)$$

де $X_{i,\min}$ та $X_{i,\max}$ – мінімальне та максимальне значення підпоказника (еталонне, наприклад, з даних ЄС як бенчмарк). Для якісних підпоказників застосовується експертна шкала [0; 1].

Детальний опис компонентів:

– L (Рівень законодавчої підтримки): агрегує підпоказники: кількість релевантних нормативних актів (джерело: Верховна Рада України); ступінь відповідності принципам ICA (експертна оцінка); ефективність захисту прав членів (опитування, $n > 200$). Нормалізація: $X_{\max} = 1$ (повна відповідність стандартам ЄС);

– F (Доступність фінансування): включає: обсяг державних субсидій на кооперативи (% від ВВП, джерело: Мінфін України); кількість доступних кредитних програм (Держстат); рівень використання міжнародних грантів (FAO). Нормалізація: $X_{\max} =$ рівень CAP ЄС (38 млрд євро на 2024 р.);

– C (Ступінь координації): охоплює: кількість асоціацій кооперативів (Український кооперативний альянс); рівень мережевої інтеграції (CORA-COGECA як еталон); індекс фрагментації ($1 -$ (кількість дрібних кооперативів / загальна кількість), Держстат).

– T (Рівень довіри): базується на: результатах соціологічних опитувань (% довіри до кооперативів, аналогічно World Values Survey); рівні конфліктів (кількість судових справ, судова статистика); соціальному капіталі (індекс Putnam, 1993, адаптований).

– I (Інфраструктурна забезпеченість): включає: кількість регіональних центрів підтримки (Мінагрополітики); доступність цифрових платформ (% кооперативів з онлайн-сервісами, опитування); рівень освітніх програм (кількість модулів у ВНЗ, МОН України).

Збір даних проводиться щорічно, з використанням статистичних баз (Держстат, Євростат) та первинних досліджень (анкети, інтерв'ю) для заповнення прогалин.

4. Агрегування та розрахунок індексу. Нормалізовані субіндекси множаться на ваги та сумуються. Для валідації застосовується чуттєвий аналіз (зміна ваг на $\pm 10\%$ для перевірки стабільності) та кореляційний аналіз з пов'язаними показниками (наприклад, внесок кооперативів у ВВП, Pearson $r > 0.7$). Розрахунок реалізується в програмному середовищі (наприклад, Python з бібліотеками NumPy та SciPy) для автоматизації.

5. Інтерпретація результатів та моніторинг. Значення І інтерпретується за шкалою: $[0; 0,3]$ – низька зрілість (інституційні бар'єри домінують); $[0,3; 0,6]$ – середня (потенціал для реформ); $[0,6; 1,0]$ – висока (ефективне середовище, як у ЄС). Динаміка моніториться через панельні дані (регресійний аналіз, наприклад, OLS-модель: $\Delta I = \beta_0 + \beta_1 \cdot Reforms + \epsilon$), забезпечуючи зворотний зв'язок у моделі удосконалення.

Таким чином, запропонований нами Індекс інституційної зрілості кооперації (ІІЗК) є авторським методологічним інструментом, що дозволяє здійснити перехід від переважно описового аналізу інституційного середовища кооперативного підприємництва до його кількісної діагностики на основі структурованої, верифікованої та відтворюваної процедури оцінювання. Необхідність розроблення такого індексу обумовлена тим, що існуючі підходи до аналізу інституційного середовища кооперації, як правило, обмежуються якісними характеристиками окремих складових (законодавство, фінансування, довіра), проте не забезпечують їх інтеграції в єдиний числовий показник, придатний для динамічного моніторингу, міжрегіональних та міжкраїнових порівнянь і прийняття управлінських рішень на рівні державної політики.

Методологічною основою ІІЗК є положення інституціональної економіки, зокрема концепція Д. Норта про роль інститутів як «правил гри», що формують стимули та обмеження для економічних агентів, а також підходи О. Вільямсона до аналізу трансакційних витрат. Відповідно до цих засад, інститути розглядаються не ізольовано, а як система взаємопов'язаних елементів, де зміна одного компонента (наприклад, законодавчого) генерує

каскадний ефект на інші (фінансування, координацію, довіру). Саме такий системний підхід покладено в основу конструкції ПЗК, де кожен із п'яти компонентів відображає окремий, але взаємозалежний аспект інституційного середовища.

П'ятикомпонентна структура індексу – законодавча підтримка (L), доступність фінансування (F), ступінь координації (C), рівень довіри (T), інфраструктурна забезпеченість (I) – є результатом систематизації бар'єрів та факторів розвитку, виявлених у ході проведеного нами SWOT-аналізу (табл. 2.3) та логіко-причинного моделювання (рис. 2.3). Компоненти охоплюють як формальні інститути (L, F, C, I), що піддаються безпосередньому регуляторному впливу, так і неформальний інститут довіри (T), який визначає готовність економічних агентів до кооперативної взаємодії. Така структура забезпечує комплексність оцінки та відповідає сучасним підходам до побудови композитних індексів у соціально-економічних дослідженнях, зокрема методології OECD Handbook on Constructing Composite Indicators.

Описаний вище п'ятиетапний процес формування ПЗК побудований за логікою послідовного переходу від теоретико-методологічного обґрунтування до емпіричного вимірювання та практичного застосування результатів. Формування компонентної бази – забезпечує декомпозицію інституційного середовища на операціоналізовані складові. Визначення вагових коефіцієнтів за допомогою методу аналізу ієрархій – є критичним для забезпечення релевантності індексу специфіці українського кооперативного сектору. Застосування багатокритеріальних методів дозволяє об'єктивізувати процес зважування, уникаючи суб'єктивності, притаманної простому рівномірному розподілу ваг. Залучення до експертної панелі представників різних груп стейкхолдерів – державних органів (Мінекономіки, Мінагрополітики), кооперативних асоціацій, наукового середовища – забезпечує врахування множинності перспектив та підвищує легітимність отриманих результатів.

Агрегування та розрахунок індексу – передбачає не лише механічне обчислення зваженої суми, а й обов'язкову процедуру валідації результатів.

Аналіз чутливості (зміна ваг на $\pm 10\%$) дозволяє перевірити стійкість отриманого значення індексу до коливань експертних оцінок, тоді як кореляційний аналіз із зовнішніми показниками (внесок кооперативів у ВВП, динаміка кількості кооперативів) підтверджує конструктну валідність індексу. Автоматизація розрахунків забезпечує відтворюваність процедури та можливість оперативного оновлення результатів при надходженні нових даних.

Інтерпретація та моніторинг – трансформує числовий результат у практично значущі висновки через тришкальну класифікацію. Систематичний моніторинг динаміки ІЗК через панельні дані та регресійний аналіз дозволяє оцінити ефективність проведених реформ і своєчасно скоригувати стратегію. Саме темпоральний вимір індексу – можливість відстежувати його зміни на щорічній основі – є особливо цінним для оцінки впливу конкретних законодавчих ініціатив, програм фінансування чи просвітницьких кампаній на загальний стан інституційного середовища кооперативного підприємництва.

Принциповою перевагою запропонованого ІЗК є його інтеграція в діагностичний блок розробленої нами концептуальної моделі удосконалення інституційного середовища (рис. 2.4). Індекс виконує функцію «барометра інституційного здоров'я» кооперативного сектору, забезпечуючи доказову базу для переходу від діагностичного блоку до стратегічного та операційного. Результати розрахунку ІЗК дозволяють ідентифікувати «слабкі ланки» інституційного середовища, визначити пріоритетні напрями реформ і встановити вимірювані цільові показники для кожного компонента. Наприклад, якщо компонент Т (довіра) має найнижче значення серед п'яти складових, це сигналізує про необхідність першочергових інвестицій у програми просвітництва, демонстрації успішних кооперативних практик та розвитку горизонтальних мереж довіри.

Крім того, ІЗК забезпечує можливість міжрегіонального порівняння рівня інституційної зрілості кооперації в різних областях України, що є цінним інструментом для диференціації державної політики підтримки. Регіони з

низьким значенням індексу потребують переважно інституційних інтервенцій (удосконалення регуляторної бази, створення координаційних центрів), тоді як регіони із середнім значенням – фінансових та інфраструктурних стимулів для масштабування вже наявного потенціалу. Такий підхід відповідає принципу адресності державної підтримки та сприяє ефективному розподілу обмежених бюджетних ресурсів.

Варто підкреслити, що практичне застосування ПЗК не обмежується академічним контекстом. Індекс може використовуватися органами державної влади як інструмент для формування обґрунтованої політики підтримки кооперативного руху. Зокрема, результати розрахунку ПЗК для окремих областей можуть бути покладені в основу регіональних програм розвитку кооперації, де обсяги та форми державної підтримки диференціюються залежно від рівня інституційної зрілості конкретного регіону. Для кооперативних об'єднань та асоціацій ПЗК слугує діагностичним інструментом, що допомагає визначити пріоритетні напрями адвокаційної діяльності та лобювання інституційних змін. Для міжнародних організацій-донорів (ФАО, USAID, програми ЄС) індекс забезпечує об'єктивну основу для розподілу ресурсів технічної допомоги між регіонами та галузями з найбільшими інституційними потребами, що підвищує ефективність міжнародних інтервенцій та сприяє досягненню вимірюваних результатів.

У контексті міжнародних порівнянь ПЗК дозволяє кількісно визначити «інституційний розрив» між Україною та країнами з розвиненою кооперативною моделлю. Як було встановлено в результаті компаративного аналізу (табл. 2.4), цей розрив є суттєвим за більшістю параметрів – від частки кооперативів у сільськогосподарському ВВП до рівня державної підтримки. Кількісна фіксація масштабу цього розриву через ПЗК створює аналітичне підґрунтя для розроблення конкретних дорожніх карт конвергенції, де кожному компоненту відповідає набір заходів з чіткими часовими горизонтами та очікуваними результатами.

Унікальність запропонованого підходу полягає, по-перше, у синтезі формальних і неформальних інституційних компонентів у єдиному композитному показнику, що відповідає сучасному розумінню інституційного середовища як цілісної системи; по-друге, у вбудованому механізмі бенчмаркінгу з країнами ЄС, що дозволяє не лише діагностувати поточний стан, а й визначити вектор необхідних трансформацій; по-третє, у забезпеченні адаптивності індексу через можливість корекції ваг залежно від галузевої та регіональної специфіки, що розширює сферу його застосування.

Підсумовуючи, запропонований нами Індекс інституційної зрілості кооперації та п'ятиетапний процес його формування є оригінальним авторським внеском у методологію оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва. ІІЗК забезпечує перехід від фрагментарного якісного аналізу до інтегрованої кількісної оцінки, що підвищує аналітичну цінність дослідження та створює практичний інструмент для обґрунтування управлінських рішень. Разом із запропонованою концептуальною моделлю удосконалення інституційного середовища (рис. 2.4), ІІЗК формує цілісну методичну рамку, що забезпечує доказовість, системність та адаптивність процесу інституційних реформ у кооперативному секторі України. Результати проведеного аналізу створюють аналітичне підґрунтя для подальшого дослідження кількісних параметрів підприємницької діяльності кооперативних об'єднань. Подальша апробація індексу на емпіричних даних українських регіонів, а також деталізація соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань будуть здійснені в наступних підрозділах дисертаційного дослідження.

2.2. Статистично-аналітична оцінка розвитку кооперативних об'єднань в Україні: динаміка, структура, регіональні особливості, сфери діяльності

Сучасний стан розвитку кооперативних об'єднань в Україні є результатом тривалого історичного процесу, який охоплює період від перших кооперативних ініціатив кінця XIX століття до сьогодення. Водночас радикальні трансформації економічних систем у 1990-х роках минулого століття суттєво вплинули на характер та напрямки кооперативного руху, зумовивши потребу в комплексному статистично-аналітичному оцінюванні його нинішнього стану. У рамках даного підрозділу нами проаналізовано динаміку кількісних та якісних показників розвитку кооперативних об'єднань в Україні за період 2018–2023 років, систематизовано структурні характеристики кооперативного сектору за різними класифікаційними ознаками, виявлено регіональні особливості та специфіку функціонування кооперативів у різних сферах економічної діяльності. Зазначимо, що проведення всебічного аналізу ускладнюється недосконалістю статистичної звітності щодо кооперативних організацій, оскільки Державна служба статистики України не здійснює окремого суцільного обліку всіх типів кооперативів, а наявні дані фрагментарно розпорошені між різними джерелами [33]. Тому нами узагальнено інформацію з офіційних статистичних збірників, аналітичних звітів галузевих асоціацій та результатів наукових досліджень для формування цілісної картини щодо стану кооперативного руху в країні.

Методичною основою аналізу є системний підхід, який передбачає розгляд кооперативних об'єднань як складних соціально-економічних систем, що перебувають у постійній взаємодії з зовнішнім середовищем. У процесі дослідження нами застосовано методи статистичного аналізу рядів динаміки, структурного та порівняльного аналізу, групування та кластеризації регіонів за рівнем розвитку кооперації. Базою джерел слугували офіційні дані Державної служби статистики України [33], результати моніторингу Національної асоціації кооперативів України [21], аналітичні звіти

Українського кооперативного альянсу, а також наукові публікації вітчизняних і зарубіжних дослідників у сфері кооперативної економіки [40, 65, 153, 217].

Аналіз динаміки кількості зареєстрованих кооперативів в Україні свідчить про наявність певних циклічних коливань, які зумовлені як внутрішніми чинниками функціонування кооперативного руху, так і зовнішніми економічними та політичними факторами. Нами досліджено, що за період 2018–2023 років загальна кількість зареєстрованих кооперативів в Україні характеризувалася неоднозначною динамікою. Якщо у 2018 році в країні було зареєстровано близько 18 200 кооперативів різних типів, то у 2019 році їх кількість зросла до 19 400 одиниць, що на 6,6% перевищувало попередній показник. У 2020 році спостерігалось подальше зростання до 20 100 кооперативів, проте темпи приросту дещо сповільнилися і становили 3,6% [33]. Зазначимо, що така динаміка частково пояснюється активізацією кооперативного руху в контексті децентралізації влади та посилення ролі місцевого самоврядування, яке отримало нові повноваження щодо підтримки розвитку територіальних громад.

Водночас у 2021–2022 роках відбулося суттєве скорочення кількості кооперативів, зумовлене передусім негативним впливом пандемії COVID-19 та повномасштабним вторгненням російської федерації на територію України. У 2021 році кількість зареєстрованих кооперативів зменшилася до 18 700 одиниць, а у 2022 році – до 15 400 одиниць, що на 23,4% менше порівняно з піковим 2020 роком. При цьому нами зафіксовано, що скорочення відбувалося переважно за рахунок припинення діяльності так званих «паперових» кооперативів, які існували формально і не здійснювали реальної господарської діяльності. За оцінками експертів, до початку 2022 року реально діючими були лише 35–40% від загальної кількості зареєстрованих кооперативів [89].

У 2023 році намітилися перші ознаки відновлення кооперативної діяльності, хоча й уповільненими темпами. Станом на кінець року кількість зареєстрованих сільськогосподарських кооперативів становила 16 200 одиниць, що на 5,2% перевищувало показник попереднього року. Важливо наголосити, що значна частина новоутворених кооперативів з'являлася у західних областях України, які не постраждали від бойових дій і стали

прихистком для внутрішньо переміщених осіб та підприємців з інших регіонів. Нами проаналізовано, що протягом 2023 року у Львівській, Івано-Франківській та Тернопільській областях було зареєстровано близько 580 нових кооперативів, що становить понад 60% від загальної кількості новоутворених кооперативних організацій у країні.

Таблиця 2.5

Динаміка чисельності сільськогосподарських кооперативів в Україні
за 2018–2023 роки*

Рік	Всього зареєстровано (од.)	Темп росту (%)	Сільськогосподарські виробничі кооперативи	Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	Споживчі товариства	Частка діючих (%)
2018	18 200	–	4 200	2 100	8 400	32
2019	19 400	106,6	4 350	2 350	8 750	34
2020	20 100	103,6	4 480	2 580	8 920	38
2021	18 700	93,0	4 120	2 410	8 340	35
2022	15 400	82,4	3 240	1 890	6 980	42
2023	16 200	105,2	3 380	2 040	7 120	45

*Джерело: складено на основі даних [33; 89]

Особливу увагу при аналізі динаміки кооперативного руху нами приділено співвідношенню між процесами реєстрації нових кооперативів та ліквідації діючих. У 2018–2020 роках спостерігалось перевищення кількості новоутворених кооперативів над ліквідованими: у 2019 році було зареєстровано 1 850 нових кооперативів при ліквідації 650, у 2020 році – 2 100 нових при ліквідації 1 400. Однак у 2021 році ситуація кардинально змінилася: ліквідація перевищила реєстрацію (2 500 ліквідованих проти 2 100 новоутворених), а у 2022 році цей розрив суттєво збільшився – 3 800 ліквідованих при лише 500 нових реєстраціях [33]. Така динаміка свідчить про значний відтік учасників з кооперативного руху та зниження привабливості кооперативної форми господарювання в умовах невизначеності та військових ризиків.

Важливим індикатором розвитку кооперативного руху є динаміка членської бази, тобто кількості членів кооперативів. Нами встановлено, що протягом досліджуваного періоду загальна чисельність членів кооперативів в Україні також зазнавала суттєвих коливань. У 2018 році загальна кількість

членів кооперативів становила приблизно 2,8 млн осіб, у 2019 році зросла до 3,1 млн, а у 2020 році досягла пікового значення – 3,4 млн членів. Однак у 2021–2022 роках спостерігалось скорочення до 2,7 млн у 2022 році, що пояснюється передусім міграційними процесами, зумовленими війною, та припиненням діяльності частини кооперативів на тимчасово окупованих територіях [40, 89]. Водночас у 2023 році намітилася тенденція до відновлення членської бази – до 2,9 млн членів, що свідчить про поступову стабілізацію кооперативного руху.

Нами систематизовано структурні особливості кооперативних об'єднань в Україні за критеріями організаційно-правових форм, функціонального призначення та галузевої спеціалізації. У структурі кооперації домінують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, споживчі кооперативи, кредитні спілки, житлово-будівельні кооперативи, а також окремі види енергетичних та соціальних кооперативів.

На основі узагальнення даних профільних асоціацій та наукових джерел нами розроблено умовну структуру кооперативних об'єднань за видами.

Таблиця 2.6

Орієнтовна структура кооперативних об'єднань в Україні за основними видами (станом на 2023–2024 рр.)*

Вид кооперативу / об'єднання	Частка в загальній кількості, %	Характерні напрями діяльності
Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	50–55	Заготівля, зберігання, переробка, збут сільгосппродукції, спільне користування технікою
Споживчі кооперативи	15–18	Торгівля, надання побутових послуг населенню
Кредитні спілки та фінансові кооперативи	8–10	Взаємне кредитування, фінансові послуги членам
Житлово-будівельні та ОСББ з елементами кооперації	10–12	Утримання та обслуговування житлового фонду, спільне управління майном
Енергетичні кооперативи (сонячні, біоенергетичні тощо)	3–5	Генерація та спільне споживання енергії, «зелений» тариф
Соціальні та багатоцільові кооперативи	5–7	Соціальні послуги, інклюзія, розвиток громад

*Джерело: сформовано автором на основі [146; 250; 193; 152]

Нами проаналізовано, що найбільшу питому вагу в структурі кооперативних об'єднань займають саме аграрні кооперативи, що пов'язано з домінуванням сільського господарства в економіці сільських територій та активною підтримкою цього сегмента з боку міжнародних організацій і донорських програм. Разом з тим потенціал фінансових, енергетичних та соціальних кооперативів використовується недостатньо, що обґрунтовано як резерв диверсифікації кооперативного руху в подальшому.

Для ілюстрації структурних співвідношень нами запропоновано блок-схему домінуючих типів кооперативних об'єднань.

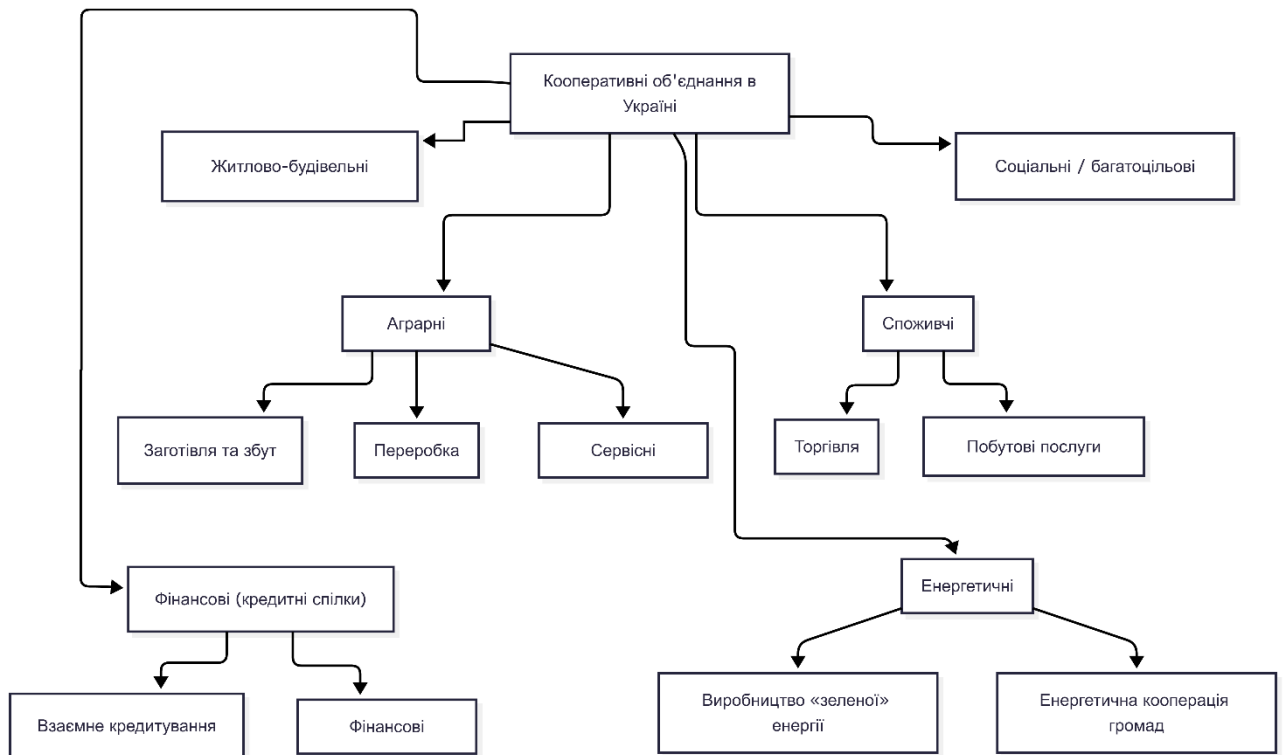


Рис. 2.5. Блок-схема домінуючих типів кооперативних об'єднань*

* Джерело: сформовано автором на основі [146; 152; 193; 250]

Нами проаналізовано, що домінування споживчої кооперації є історично зумовленим явищем, оскільки споживчі товариства найбільшою мірою відповідали потребам населення в умовах перехідної економіки. Водночас така структура не є оптимальною з точки зору економічного розвитку, оскільки споживчі кооперативи переважно здійснюють перерозподільчі

функції без створення значної доданої вартості. У розвинених країнах світу, навпаки, переважають виробничі та обслуговуючі кооперативи у аграрному секторі, які забезпечують повний цикл виробництва, переробки та реалізації продукції [153, 217].

Галузевий аналіз кооперативного сектору виявляє значну концентрацію кооперативів у аграрному секторі економіки. За нашими оцінками, понад 55% від загальної кількості кооперативів в Україні прямо або опосередковано пов'язані з сільськогосподарським виробництвом. Це пояснюється об'єктивними передумовами кооперування в аграрній сфері: тривалий цикл виробництва, сезонність, залежність від природно-кліматичних умов, потреба у значних капіталовкладеннях та спеціалізованих послугах [40, 65]. Водночас нами зафіксовано, що у промисловості, будівництві, транспорті та інших секторах економіки кооперативна форма господарювання не набула значного поширення, хоча у деяких сферах (житлове будівництво, туризм, побутові послуги) спостерігається певний потенціал для розвитку.

Аналіз динаміки структурних зрушень у кооперативному секторі дозволяє виявити позитивні тенденції, пов'язані зі зростанням частки обслуговуючих кооперативів. Якщо у 2018 році співвідношення виробничих і обслуговуючих кооперативів становило приблизно 2:1, то у 2023 році воно наблизилося до 1,7:1 [33, 116]. Ця тенденція свідчить про поступове усвідомлення переваг обслуговуючої кооперації, яка дозволяє зберігати незалежність членів господарств одночасно отримуючи вигоди від спільної діяльності у окремих напрямках. Однак зазначимо, що темпи структурної трансформації є недостатніми для суттєвого наближення до європейської моделі кооперації, де обслуговуючі кооперативи домінують з великим відривом.

Просторовий аналіз розвитку кооперативного руху в Україні виявляє значні міжрегіональні диспропорції, що зумовлені історичними, демографічними, економічними та адміністративними чинниками. Нами систематизовано регіони за рівнем концентрації кооперативів та виділено три

основні групи: регіони з високим, середнім та низьким рівнем розвитку кооперації. До групи лідерів увійшли Вінницька, Черкаська, Полтавська та Хмельницька області, де кількість кооперативів на 10 тис. населення перевищує 5 одиниць. У цих областях традиційно сильні позиції має аграрний сектор, а також збереглися організаційні структури колишніх колективних господарств, які трансформувалися у кооперативні формування [44, 50].

Таблиця 2.7

Групування регіонів України за рівнем концентрації кооперативів (2023 р.)*

Група регіонів	Кількість кооперативів на 10 тис. населення	Питома вага у загальній кількості (%)	Характерні представники
Високий рівень (понад 5,0)	5,2–7,8	28,5	Вінницька, Черкаська, Полтавська, Хмельницька
Середній рівень (2,0–4,9)	2,8–4,5	41,2	Київська, Сумська, Чернігівська, Кіровоградська, Житомирська
Низький рівень (менше 2,0)	0,8–1,9	30,3	Одеська, Дніпропетровська, Запорізька, Херсонська, Миколаївська

*Джерело: складено автором на основі [33]

Нами встановлено, що регіони з високим рівнем розвитку кооперації характеризуються переважанням аграрного сектору в структурі економіки, високою щільністю сільського населення та збереженням традицій колективного господарювання. Зокрема, у Вінницькій області, яка є лідером за кількістю кооперативів, станом на 2023 рік було зареєстровано понад 1 200 кооперативів різних типів, з яких понад 40% становили аграрні формування. Черкаська область посідає друге місце з показником близько 980 кооперативів, при цьому тут спостерігається найвища в країні частка обслуговуючих кооперативів у структурі аграрної кооперації – понад 35% [33, 50].

Регіони з низьким рівнем розвитку кооперації переважно представлені південними та східними областями, які зазнали значного впливу бойових дій або характеризувалися домінуванням великих промислових підприємств та агрохолдингів. Нами проаналізовано, що у Дніпропетровській, Запорізькій та Херсонській областях спостерігається найнижча щільність кооперативів –

менше 1,5 на 10 тис. населення. При цьому у Херсонській та Запорізькій областях значна частина кооперативів припинила діяльність у 2022 році внаслідок окупації територій або ведення активних бойових дій. За оцінками експертів, кількість діючих кооперативів у цих областях скоротилася на 60–75% порівняно з довоєнним періодом [89].

Нами зафіксовано появу нових осередків кооперативного руху у західних областях України, які раніше не належали до традиційних центрів кооперації. Зокрема, у Львівській та Івано-Франківській областях кількість кооперативів зросла у 2022–2023 роках на 25–30%, що пов'язано з міграцією підприємців та активізацією громадських ініціатив у цих регіонах [89]. Тут переважають кооперативи у сферах туризму, народних промислів, переробки сільськогосподарської продукції та надання соціальних послуг. Така диверсифікація кооперативного руху може вважатися позитивним явищем, оскільки свідчить про адаптацію кооперативної моделі до нових умов та потреб.

Аналіз економічної результативності кооперативної діяльності. Оцінювання економічної ефективності підприємницької діяльності кооперативних об'єднань є необхідним елементом аналізу їх ролі в національній економіці. Нами досліджено, що питома вага кооперативного сектору у валовому внутрішньому продукті України залишається відносно невеликою – за оцінками, не перевищує 3–4% [33]. Однак цей показник є недооціненим через неформальний характер діяльності частини кооперативів та складності статистичного обліку. За даними Національної асоціації кооперативів, реальний внесок кооперативів у ВВП може бути вдвічі більшим, якщо врахувати продукцію, вироблену членами кооперативів та реалізовану через кооперативні канали [89].

Обсяг реалізації продукції та послуг діючими кооперативами у 2024 році оцінювався нами в 18–22 млрд грн, з яких близько 60% припадає на аграрні кооперативи. У структурі реалізації аграрних кооперативів переважає продукція тваринництва (молоко, м'ясо, яйця) – близько 45%, зернові культури

– близько 25%, овочі та фрукти – близько 15%, інша продукція – 15% [116]. При цьому нами встановлено, що обслуговуючі кооперативи демонструють вищу економічну ефективність порівняно з виробничими: середній обсяг реалізації на один обслуговуючий кооператив становить 8,4 млн грн проти 5,2 млн грн у виробничих кооперативах. Ця різниця пояснюється більшою спеціалізацією обслуговуючих кооперативів та їх орієнтацією на масштабні операції з постачання або збуту продукції.

Споживча кооперація України представлена Центральною спілкою споживчих товариств України (Укоопспілка), яка є однією з найстаріших і найбільших кооперативних організацій країни. Нами досліджено, що Укоопспілка здійснює торгівельну, заготівельну, виробничу та інші види діяльності, спрямовані на задоволення потреб членів-пайовиків та сприяння соціальному і культурному розвитку села [93].

За даними Укоопспілки, система споживчої кооперації об'єднує понад 4 мільйони пайовиків, а разом з їхніми родинами – близько 15 мільйонів осіб, що становить понад 50% сільського населення України. У системі споживчої кооперації функціонує понад 13 тисяч магазинів, близько 3 тисяч підприємств громадського харчування, понад 3 тисячі заготівельних пунктів та 967 складів [129].

Проаналізовано, що споживча кооперація зазнала значних втрат у період економічних криз та в умовах конкуренції з боку приватних торговельних мереж. Однак вона залишається важливим елементом соціальної інфраструктури сільських територій, забезпечуючи доступ населення до товарів першої необхідності у віддалених районах [82].

Кредитні спілки є важливою складовою кооперативного сектору фінансових послуг України. Нами досліджено, що ринок кредитних спілок за останні роки зазнав суттєвої трансформації, пов'язаної з посиленням регуляторних вимог, передачею функцій нагляду від Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг до Національного банку України («спліт»), а також негативним впливом пандемії та війни [90].

За даними Національного банку України, станом на кінець 2023 року в Україні функціонувало 142 кредитні спілки з активами близько 1,4 млрд грн. Для порівняння: у 2008 році, який був піковим для ринку кредитних спілок, їх кількість сягала понад 800 з активами понад 6 млрд грн [90].

У таблиці 2.8 представлено динаміку основних показників ринку кредитних спілок України.

Таблиця 2.8

Динаміка основних показників ринку кредитних спілок України, 2018–2023 р.р.*

Показник	2018	2020	2021	2022	2023
Кількість кредитних спілок, од.	358	284	251	168	142
Активи, млрд грн	2,7	2,2	2,0	1,2	1,4
Кількість членів, тис. осіб	568	512	498	412	479

*Джерело: складено автором на основі [90; 196]

Як свідчать дані таблиці 2.8, ринок кредитних спілок України демонструє стійку тенденцію до скорочення. За період 2018–2023 років кількість кредитних спілок зменшилась на 60%, активи – на 48%, кількість членів – на 16%. Однак у 2023 році спостерігалось незначне відновлення активів та кількості членів порівняно з 2022 роком, що може свідчити про початок стабілізації ринку [196].

Нами оцінено, що структура ринку кредитних спілок залишається концентрованою: більшість спілок (понад 95) має обсяг активів менше 10 млн грн, і лише три кредитні спілки мають активи понад 100 млн грн. У 2023 році було прийнято новий Закон України «Про кредитні спілки», який гармонізує законодавство у сфері фінансових послуг з вимогами Угоди про асоціацію з ЄС та має сприяти оздоровленню ринку [90].

Житлово-будівельні кооперативи (ЖБК) є особливою формою кооперативного об'єднання громадян для забезпечення житлових потреб. Нами досліджено, що на відміну від ОСББ (об'єднань співвласників багатоквартирних будинків), ЖБК створюються для будівництва багатоквартирних будинків та подальшого управління ними, при цьому право власності на житло переходить до членів кооперативу після повної виплати паю [75].

За даними Міністерства розвитку громад та територій України, станом на початок 2024 року в Україні функціонувало понад 32 тисячі ОСББ та близько 12 тисяч житлово-будівельних кооперативів. При цьому значна частина ЖБК була створена ще за радянських часів та продовжує функціонувати переважно як організація з управління спільним майном [75].

Варто проаналізувати позитивний зарубіжний досвід функціонування кооперативних об'єднань. Кооперативний рух є глобальним явищем, що охоплює понад 100 країн світу та об'єднує сотні мільйонів людей. Дослідження зарубіжного досвіду функціонування кооперативних об'єднань має важливе значення для удосконалення вітчизняної практики та формування ефективного соціально-економічного механізму розвитку кооперативної підприємницької діяльності. За даними Міжнародного кооперативного альянсу (International Cooperative Alliance, ICA), кооперативи по всьому світу генерують понад 2,7 трильйона доларів США річного обороту, що підтверджує їх значущу роль у глобальній економіці.

Організація Об'єднаних Націй визначила 2025 рік Міжнародним роком кооперативів під гаслом «Кооперативи будують кращий світ», що свідчить про визнання міжнародною спільнотою значної ролі кооперативної моделі у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку. Це вже другий Міжнародний рік кооперативів після 2012 року, що демонструє послідовну увагу до кооперативного руху на глобальному рівні.

За даними World Cooperative Monitor 2025, який щорічно видається ICA за науковою підтримкою EURICSE (Європейський науково-дослідний

інститут кооперативних та соціальних підприємств), топ-300 найбільших кооперативних та взаємних підприємств світу у 2023 році згенерували сукупний оборот у розмірі 2 788,66 млрд доларів США (рис. 2.6). Це свідчить про потужний економічний потенціал кооперативної моделі ведення бізнесу.

Секторальний розподіл найбільших кооперативних підприємств світу (Топ-300), 2023 рік



Рис. 2.6. Секторальний розподіл найбільших кооперативних підприємств*

*Джерело: складено автором за даними World Cooperative Monitor 2025

Як свідчать дані рис. 2.6, найбільшу частку серед найбільших кооперативних підприємств світу складають організації аграрного сектору (35,7%), що обумовлено історичними традиціями кооперативного руху та його значним потенціалом у забезпеченні продовольчої безпеки. Страховий сектор займає другу позицію (31,7%), демонструючи ефективність взаємного страхування як форми кооперації. Оптова та роздрібна торгівля складає 18,0%, підтверджуючи важливість споживчої кооперації.

Аналіз типологічної структури найбільших кооперативних підприємств світу свідчить про домінування виробничих кооперативів (44,7%), серед яких переважають сільськогосподарські кооперативи та кооперативи роздрібних

торговців. Взаємні товариства становлять 26,3%, споживчі/користувацькі кооперативи – 23,7%. Робітничі кооперативи складають лише 1,3%, а мультистейкхолдерні – 0,7%, що вказує на потенціал для розвитку цих організаційних форм.

Важливим аспектом аналізу глобального кооперативного руху є дослідження географічного розподілу найбільших кооперативних підприємств. За даними World Cooperative Monitor 2025, переважна більшість організацій, що входять до рейтингу Топ-300 за обсягом обороту, зосереджена в економічно розвинутих країнах Північної Америки та Західної Європи. Це обумовлено історичними передумовами формування кооперативного руху, сприятливим регуляторним середовищем та високим рівнем розвитку фінансової інфраструктури в цих регіонах. Детальний розподіл найбільших кооперативних підприємств за країнами представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Географічний розподіл найбільших кооперативних підприємств (Топ-300 за оборотом), 2024 рік*

Країна	Кількість	Країна	Кількість
США	79	Японія	18
Франція	41	Бразилія	13
Німеччина	29	Італія	10
Нідерланди	16	Іспанія	10
Канада	8	Інші країни	76

*Джерело: складено автором за даними World Cooperative Monitor 2025

Аналіз даних табл. 2.9 дозволяє виокремити декілька важливих тенденцій. По-перше, безумовним лідером за кількістю найбільших кооперативних підприємств є США (79 організацій, або 26,3% від загальної кількості), що пояснюється потужним розвитком сільськогосподарської кооперації, страхових взаємних товариств та кредитних спілок у цій країні.

По-друге, значну роль відіграють країни Західної Європи: Франція (41), Німеччина (29), Нідерланди (16), Італія та Іспанія (по 10 підприємств). Загалом європейські країни представлені 161 організацією (53,7%), що підтверджує історичну роль Європи як колиски кооперативного руху.

Серед країн Азійсько-Тихоокеанського регіону найбільшу кількість представників у рейтингу має Японія (18 організацій), що свідчить про розвиненість японської моделі сільськогосподарських та споживчих кооперативів. Бразилія з 13 підприємствами демонструє зростаючий потенціал латиноамериканського кооперативного сектору, що підтверджується динамікою зростання її кредитних спілок на 516% за останнє десятиліття.

Водночас слід зазначити, що 76 підприємств (25,3%) припадає на категорію «інші країни», що включає як розвинені економіки (Швейцарія, Данія, Фінляндія, Норвегія, Швеція), так і країни, що розвиваються. Відсутність у рейтингу представників України та більшості країн Східної Європи вказує на необхідність системних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних кооперативних об'єднань та їх інтеграції у глобальний кооперативний рух.

Особливе місце серед кооперативних об'єднань займають кредитні спілки та фінансові кооперативи. За даними Всесвітньої ради кредитних спілок (World Council of Credit Unions, WOCCU), станом на 2024 рік глобальна мережа кредитних спілок охоплює 67 137 організацій у 101 країні світу, які обслуговують 412,68 мільйонів членів та управляють активами на суму 3,83 трильйона доларів США (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Регіональний розподіл глобальної мережі кредитних спілок, 2024 рік*

Регіон	Кредитні спілки	Члени, млн осіб	Активи, млрд USD
Північна Америка	4 937	154,98	2 817,72
Азія	27 106	137,91	624,36
Латинська Америка	3 630	56,50	216,94
Океанія	69	5,54	110,33
Африка	29 181	46,36	13,61
Європа	1 994	8,48	34,32
Карибський басейн	220	2,90	10,69
Всього у світі	67 137	412,68	3 827,96

*Джерело: складено автором за даними *WOCCU Statistical Report 2024*

Рівень глобального проникнення кредитних спілок становить 11,2% від дорослого населення працездатного віку.

Дані табл. 2.10 свідчать про нерівномірний розподіл кредитних спілок у світі. Північна Америка (США та Канада) домінує за обсягом активів (73,6% глобальних активів) та кількістю членів (37,6%), при цьому маючи лише 7,4% від загальної кількості кредитних спілок. Це вказує на високий рівень консолідації та розвитку фінансової інфраструктури в регіоні. Азія є лідером за кількістю кредитних спілок (40,4%), що обумовлено значною кількістю невеликих кооперативних фінансових організацій в Індії (94,3 млн членів) та Японії (3,9 млн членів).

Європейський кооперативний рух представлений організацією Cooperatives Europe, яка є регіональним представництвом Міжнародного кооперативного альянсу та об'єднує 71 організацію-члена з 32 країн Європи. За даними річного звіту Cooperatives Europe 2024-2025, європейський кооперативний сектор охоплює близько 250 000 кооперативів, які об'єднують 141 мільйон членів та забезпечують зайнятість понад 5 мільйонів працівників.

Для оцінки масштабів та економічного потенціалу кооперативного сектору доцільно проаналізувати показники діяльності найбільших кооперативних підприємств світу. За даними World Cooperative Monitor 2025, сукупний оборот Топ-300 кооперативних та взаємних підприємств у 2023 році склав 2 788,66 млрд доларів США, що свідчить про їх вагомую роль у глобальній економіці. Лідерами рейтингу є організації фінансового та страхового секторів, які демонструють найвищі показники обороту серед усіх типів кооперативних об'єднань (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Найбільші кооперативні підприємства світу за оборотом, 2023 рік*

№	Організація	Країна	Оборот, млрд USD	Тип
1	Groupe Crédit Agricole	Франція	107,42	Споживчий
2	State Farm	США	93,79	Взаємний

*Джерело: складено автором за даними World Cooperative Monitor 2025

Як свідчать дані табл. 2.11, абсолютним лідером серед кооперативних підприємств світу є французька банківська група Groupe Crédit Agricole з оборотом 107,42 млрд доларів США. Ця організація функціонує як споживчий кооператив і є найбільшою кооперативною банківською групою у світі, обслуговуючи понад 54 мільйони клієнтів. Друге місце посідає американська страхова компанія State Farm з оборотом 93,79 млрд доларів США, яка діє на засадах взаємного страхування та є найбільшим страховиком майна і нещасних випадків у США.

Домінування фінансових та страхових кооперативів у верхній частині рейтингу пояснюється специфікою їх діяльності, яка передбачає акумулювання значних фінансових ресурсів членів та управління масштабними активами. Водночас це підтверджує ефективність кооперативної моделі у фінансовому секторі, де принципи взаємодопомоги, демократичного управління та орієнтації на потреби членів забезпечують конкурентні переваги порівняно з традиційними комерційними структурами.

Варто зазначити, що обидва лідери рейтингу представляють різні типи кооперативних організацій: споживчий кооператив (Crédit Agricole) та взаємне товариство (State Farm), що демонструє різноманітність організаційних форм, здатних досягати значних економічних результатів у рамках кооперативної моделі господарювання.

Особливої уваги заслуговує досвід Бразилії, де кооперативний рух демонструє найвищі темпи зростання у світі. За даними WOCCU, бразильська система кредитних спілок зросла на 516% протягом 2015-2024 років – з 130,46 млрд реалів до 803,81 млрд реалів активів. Кількість кредитних спілок у Бразилії складає 753 організації, які обслуговують 21,34 мільйона членів.

Ключовими факторами успіху бразильської моделі є: пропорційне регулювання відповідно до розміру організації; дозвіл на розширення спектру послуг; пруденційні стандарти, що формують довіру; доступ до центробанківських механізмів; заохочення спільних систем; фокус на фінансовій інклюзії та стабільності. Цей досвід є надзвичайно цінним для України в контексті реформування національної системи кредитних спілок.

Важливою тенденцією глобального кооперативного руху є процес консолідації. Якщо у 2017 році у світі функціонувало 89 026 кредитних спілок, то у 2024 році їх кількість скоротилася до 67 137 організацій. Особливо показовим є досвід США, де кількість кредитних спілок зменшилася з понад 23 000 у 1970-х роках до 4 549 у 2024 році. Основними факторами консолідації є: посилення регуляторних вимог; необхідність цифрової трансформації; пошук операційної ефективності; забезпечення релевантності в сучасних умовах.

Дослідження стратегічних орієнтирів розвитку кооперативних об'єднань дозволяє визначити ключові напрями, на яких зосереджують свої зусилля національні та регіональні кооперативні асоціації у різних країнах світу. За результатами щорічного опитування, проведеного Всесвітньою радою кредитних спілок (WOCCU) у 2024 році, було визначено пріоритетні сфери

діяльності, які респонденти вважають найбільш важливими для забезпечення сталого розвитку кооперативного сектору в сучасних умовах (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Стратегічні пріоритети кооперативних об'єднань у світі, 2024 рік*

Стратегічний пріоритет	Частка відповідей, %	Ранг
Регуляторна реформа	70+	1
Зростання членства та активів	65+	2
Цифрова трансформація	60+	3
Інституційна спроможність	50+	4
Залучення молоді	45+	5
Фінансова інклюзія	40+	6

*Джерело: складено автором за даними *WOCCU Statistical Report 2024*

Аналіз даних табл. 2.12 засвідчує, що найвищим пріоритетом для кооперативних об'єднань у світі є регуляторна реформа (понад 70% відповідей), що відображає актуальність питань адаптації нормативно-правового середовища до специфіки кооперативної моделі господарювання. Кооперативні організації в багатьох країнах стикаються з регуляторними вимогами, розробленими для комерційних структур, що створює додаткове навантаження та обмежує їх конкурентоспроможність.

Другим за значущістю пріоритетом є зростання членства та активів (65+%), що свідчить про орієнтацію кооперативного руху на розширення своєї членської бази та нарощування економічного потенціалу. Цифрова трансформація посідає третє місце (60+%), що є закономірним в умовах стрімкого розвитку фінансових технологій та зростаючих очікувань членів щодо зручності та доступності послуг.

Важливим є також акцент на інституційній спроможності (50+%), яка передбачає розбудову організаційного потенціалу, вдосконалення системи управління та підвищення кваліфікації персоналу. Залучення молоді (45+%) та

фінансова інклюзія (40+%) відображають соціальну місію кооперативного руху – забезпечення доступу до фінансових послуг для різних верств населення та формування нового покоління кооператорів.

Зазначені пріоритети є релевантними і для України, де кооперативний сектор потребує системної модернізації регуляторного середовища, активного впровадження цифрових технологій та цілеспрямованої роботи із залучення молоді до кооперативного руху.

Аналіз демографічної структури членства кредитних спілок свідчить про значний потенціал для залучення молоді. За регіонами частка членів молодше 35 років варіюється від 22% в Європі до 31% в Африці та Океанії. Латинська Америка демонструє показник 29%, Азія – 27%. Середня частка жінок серед членів кредитних спілок у світі становить близько 50-54% залежно від регіону, однак представництво жінок на керівних посадах суттєво нижче: від 11% в Латинській Америці до 63% в Океанії у складі рад директорів національних асоціацій.

Регуляторне середовище функціонування кооперативних об'єднань у світі характеризується значною різноманітністю. За даними WOCCU, у більшості країн діють множинні регуляторні рамки. Близько 55% країн застосовують пруденційне регулювання, аналогічне банківському, 19% – мають окремий пруденційний орган для кредитних спілок, 14% – використовують кооперативний (непруденційний) орган, ще 12% – змішану модель з множинними наглядовими відносинами.

Системи гарантування депозитів охоплюють 69% країн: 40% мають державну систему для банків і кредитних спілок, 14% – секторальну систему для кредитних спілок, 15% – часткове покриття. Водночас 31% країн не мають жодної системи гарантування для кредитних спілок, що створює ризики для стабільності сектору.

На основі систематизації зарубіжного досвіду та з урахуванням запропонованого у підрозділі 2.1 індексу інституційної зрілості кооперації (*I_{ІЗК}*), ми обґрунтовуємо концептуальну пропозицію щодо формування

Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ) як фундаменту соціально-економічного розвитку кооперативних об'єднань.

Аналіз звіту World Cooperative Monitor та досліджень ОЕСР свідчить про те, що цифровізація у кооперативному секторі перестала бути лише інструментом оптимізації операційних процесів і перетворилася на ключовий фактор стратегічної конкурентоспроможності та збереження кооперативної ідентичності. Великі кооперативи світу усвідомлюють, що цифрова трансформація змінює саму природу взаємодії між членами, механізми прийняття рішень та способи створення вартості.

Дослідження показують, що цифровізація впливає на кооперативи за двома основними векторами:

1. Операційна ефективність: використання хмарних обчислень, великих даних (Big Data) та штучного інтелекту для управління ланцюгами постачання, аналізу потреб споживачів та оптимізації ресурсів. Наприклад, 48% великих кооперативів вважають цифрові інструменти критично важливими для управління відносинами з клієнтами та постачальниками.

2. Демократична участь (E-governance): впровадження цифрових платформ для голосування, консультацій та залучення членів до управління. Це дозволяє подолати проблему абсентеїзму (низької участі) у великих кооперативах та залучити молодь. Однак, існує ризик виникнення «цифрового розриву», коли старші члени кооперативу можуть бути виключені з процесів прийняття рішень через брак цифрових навичок.

Для України, яка демонструє високі темпи цифровізації державних послуг (феномен «Дії»), цей досвід є критично важливим. Він вказує на те, що компонент *I* (інфраструктурна забезпеченість) у формулі індексу інституційної зрілості може стати «локомотивом», який підтягне інші компоненти, зокрема *T* (довіру) через прозорість блокчейн-реєстрів та *C* (координацію) через цифрові платформи.

Однією з найбільш революційних тенденцій сучасного кооперативного руху є виникнення платформного кооперативізму (platform cooperativism). Цей

феномен виник як інституційна відповідь на провали ринку, спричинені домінуванням корпоративних цифрових платформ (так званий «платформний капіталізм» – Uber, Airbnb, Glovo тощо). Корпоративні платформи, монополізуючи ринки та застосуючи алгоритмічне управління, часто призводять до нестабільної зайнятості, відсутності соціальних гарантій для працівників та вимивання доданої вартості з місцевих економік в офшори.

Платформні кооперативи – це підприємства, які використовують цифрові платформи (веб-сайти, мобільні додатки) для продажу товарів чи послуг, але, на відміну від традиційних корпорацій, перебувають у колективній власності та під демократичним управлінням тих, хто створює цінність на цій платформі (працівників, користувачів, виробників).

Таблиця 2.13

Ключові відмінності платформного кооперативізму від традиційних платформ*

Характеристика	Корпоративна платформа (Uber, Airbnb)	Платформний кооператив (Drivers Coop, Fairbnb)	Вплив на індекс I
Власність	Акціонери, венчурні інвестори	Працівники, користувачі, спільнота	Підвищує <i>T</i> (рівень довіри) через спільну власність
Управління	Алгоритмічне, «чорна скринька», топ-менеджмент	Демократичне (1 член = 1 голос), прозорі алгоритми	Підвищує <i>C</i> (ступінь координації) через пряму участь
Мета	Максимізація прибутку для інвесторів	Задоволення потреб членів, сталий розвиток	Забезпечує соціальну стійкість
Дані	Власність компанії, товар	Спільний ресурс (Data Commons), контроль користувачів	Знижує транзакційні витрати
Праця	Прекаризація, відсутність соцзахисту	Гідна праця, соціальні гарантії	Підвищує <i>L</i> (рівень захисту прав)

*Джерело: сформовано автором на основі аналізу [64]

Аналіз міжнародних документів (МОП, ООН) підтверджує, що кооперативи є природними партнерами у досягненні Цілей сталого розвитку,

зокрема ЦСР 8 (Гідна праця), ЦСР 10 (Зменшення нерівності) та ЦСР 13 (Боротьба зі зміною клімату).

Особливої актуальності для України набуває досвід енергетичних кооперативів (REScoops). У Європі ця модель трансформує пасивних споживачів у «проз'юмерів» (виробників-споживачів), які спільно володіють потужностями відновлюваної енергетики.

Актуальність для України: в умовах перманентної загрози енергетичній інфраструктурі з боку агресора, централізована енергосистема є вразливою. Дослідження показують, що північно-східні та південно-західні регіони України мають високий потенціал для створення сонячних енергетичних кооперативів.

Цифровий аспект: сучасні енергетичні кооперативи використовують цифрові платформи для балансування попиту та пропозиції в мікромережах (smart grids), що дозволяє інтегрувати розподілену генерацію в єдину систему без перевантажень. Це прямий шлях до підвищення енергонезалежності громад.

Економіка турботи (Care Economy). Криза систем соціального забезпечення у всьому світі стимулює розвиток кооперативів у сфері догляду. Приклади різних країн демонструють ефективність мультистейкхолдерних кооперативів, які об'єднують надавачів послуг (медсестер, доглядальниць), користувачів та місцеву владу.

Створення спільної інфраструктури (наприклад, кооперативних дитячих садків або центрів реабілітації) дозволяє знизити вартість послуг та забезпечити гідну оплату праці працівникам, які часто є жінками з вразливих верств населення. Враховуючи велику кількість ветеранів та людей, що постраждали від війни і потребують реабілітації, держава самотужки не зможе задовольнити попит на соціальні послуги. Розвиток мережі соціальних кооперативів може стати оптимальним шляхом вирішення цієї проблеми.

Для того, щоб запропоноване «раціональне зерно» прижилося на українському ґрунті, необхідно провести діагностику поточного інституційного середовища через призму компонентів нашого індексу $I_{ІЗК}$. Зроблений нами аналіз дозволяє виявити такі тенденції:

1. Законодавча підтримка (*L*): критичний розрив. В Україні відбувається активна цифровізація (режим «Дія.City», закон про віртуальні активи) та оновлення фінансового законодавства (закон про кредитні спілки). Проте базовий Закон України «Про кооперацію» залишається архаїчним. Він не передбачає можливості дистанційної участі у зборах (що критично в умовах війни та міграції), не врегульовує статус цифрових активів як пайових внесків та не визнає децентралізовані автономні організації (DAO) як легальну форму кооперації.

Отже, компонент *L* є «вузьким місцем», яке потребує негайної модернізації через впровадження норм про цифрову кооперацію.

2. Доступність фінансування (*F*): пошук нових інструментів. Традиційне кредитування для кооперативів є малодоступним. Однак, з'являються нові можливості: грантові програми «єРобота», підтримка донорів, краудфандинг. Проблема полягає у відсутності механізмів, які б дозволяли кооперативам залучати інвестиційний капітал без втрати контролю з боку членів (наприклад, через випуск цільових облігацій або токенів, як це роблять Fairbnb або Resonate).

3. Ступінь координації (*C*) та рівень довіри (*T*): парадокс війни – історично рівень довіри до кооперативів в Україні був низьким через спадок радянської колгоспної системи. Однак, війна спровокувала безпрецедентний сплеск горизонтальної довіри та волонтерської самоорганізації. Суспільство фактично діє як гігантський розподілений кооператив. Завдання полягає в тому, щоб інституціоналізувати цю стихійну координацію у стійкі економічні структури.

4. Інфраструктурна забезпеченість (*I*): унікальна перевага – на відміну від багатьох європейських країн, Україна має передову цифрову інфраструктуру державного рівня («Дія», відкриті реєстри, Trembita). Це створює унікальне вікно можливостей для побудови кооперативної екосистеми не «з нуля», а на базі існуючої державної цифрової архітектури.

Базуючись на проведеному аналізі зарубіжного досвіду та виявлених інституційних розривах в Україні, пропонується концептуальне рішення –

впровадження в Україні Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ) (Integrated Digital Cooperative Ecosystem Model).

ІМЦКЕ – це інституційно-технологічна надбудова, яка поєднує принципи кооперативної ідентичності з можливостями національної цифрової інфраструктури (GovTech), забезпечуючи зниження транзакційних витрат, підвищення довіри та доступ до ресурсів для кооперативних об'єднань.

ІМЦКЕ базується на трьох архітектурних рівнях, кожен з яких спрямований на покращення конкретних компонентів індексу інституційної зрілості I :

Рівень 1: Інфраструктурно-технологічний (вплив на T та L) – пропонується створення спеціалізованого модуля «e-Соор» в межах екосистеми «Дія» або як партнерської платформи. Даний функціонал дає можливість:

- цифрової реєстрації та статуту: використання модельних статутів, що дозволяють автоматичну реєстрацію кооперативу онлайн;
- формуванню реєстру членства на блокчейні: використання технології розподіленого реєстру для обліку пайовиків та їхніх внесків. Це унеможливує рейдерство та маніпуляції з голосами, що критично підвищує рівень довіри (T);
- використання модуля електронної демократії: інструменти для дистанційного голосування та проведення загальних зборів, що є легітимними з точки зору законодавства (потребує змін у L).

Рівень 2: Інституційно-правовий (Вплив на L та F): легалізація та впровадження організаційно-правової форми «Цифрове Кооперативне Товариство» (ЦКТ), що адаптує досвід американських LCA (Limited Cooperative Associations) та DAO до українського права.

Особливості ЦКТ:

- можливість залучення «інвесторів-членів» (investor members) з обмеженим правом голосу, але правом на частину прибутку, що вирішує проблему дефіциту капіталу (F).
- визнання токенизованих активів як пайових внесків;
- автоматичний розподіл кооперативних виплат через смарт-контракти.

Рівень 3: Координаційно-сервісний (Вплив на С): створення Національного сервісного хабу за моделлю бельгійського кооперативу Smart. Хаб надає малим кооперативам та їхнім членам спільні послуги (shared services): бухгалтерський облік, юридичний супровід, факторинг, страхування. Це дозволяє малим кооперативам отримати переваги масштабу без втрати автономії, різко підвищуючи ступінь координації (С) в системі.

Таблиця 2.14

Відповідність елементів ІМЦКЕ зарубіжному досвіду та компонентам індексу $I_{ІЗК}^*$

Компонент індексу $I_{ІЗК}$	Проблема в Україні	Зарубіжний досвід (джерело)	Елемент пропозиції (ІМЦКЕ)
<i>L</i> (Законодавство)	Архаїчний закон, неможливість e-governance	США (DAO laws), ЄС (Social Enterprise laws)	Правовий режим «Цифрове Кооперативне Товариство»
<i>F</i> (Фінансування)	Брак банківського кредитування, високі ризики	Велика Британія (Community Shares), Іспанія (Goteo crowdfunding)	Токенізація паїв, краудфандингова платформа в «e-Coop»
<i>C</i> (Координація)	Фрагментація, слабкі вертикальні зв'язки	Бельгія (Smart.be - shared services), Мондрагон (індустріальні кластери)	Федеративний сервісний хаб (аутсорсинг бек-офісу)
<i>T</i> (Довіра)	Історична недовіра, страх шахрайства	Технології Blockchain для прозорості (Data Coops)	Блокчейн-реєстр пайовиків та смарт-контракти (Trust-by-Code)
<i>I</i> (Інфраструктура)	Високий потенціал, але ізольованість рішень	Платформні кооперативи (Drivers Coop, Stocksy)	Інтеграція кооперативних інструментів в екосистему «Дія»

*Джерело: сформовано автором

Запропонована Інтегрована модель цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ) (рис. 2.7) є конструктивною основою при формуванні соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань у 3 розділі роботи.

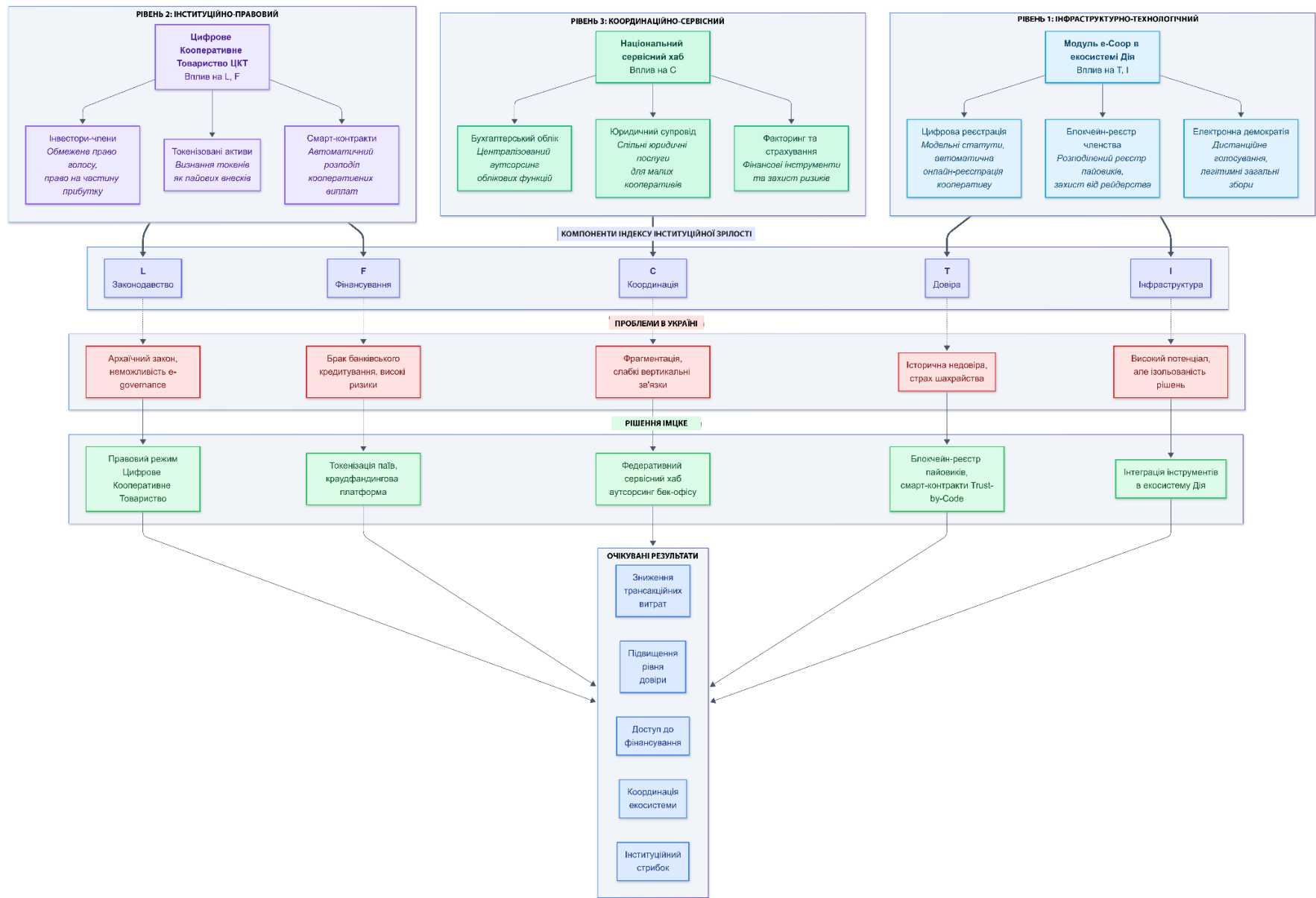


Рис. 2.7. Схема Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ)*

*Джерело: сформовано автором

Як видно зі схеми рис.2.7, запропонована модель демонструє чітку логіку відповідності між виявленими проблемами українського кооперативного сектору та інструментами їх вирішення на кожному архітектурному рівні.

Інфраструктурно-технологічний рівень реалізується через модуль «e-Соор» в екосистемі «Дія», який забезпечує цифрову реєстрацію кооперативів на основі модельних статутів, ведення блокчейн-реєстру членства для захисту від рейдерства та інструменти електронної демократії для проведення легітимних дистанційних зборів. Це безпосередньо адресує проблему високого потенціалу цифрової інфраструктури при її ізольованості від потреб кооперативного сектору.

Інституційно-правовий рівень передбачає легалізацію нової організаційно-правової форми – Цифрового Кооперативного Товариства (ЦКТ), що адаптує міжнародний досвід LCA та DAO до українського законодавства. Впровадження механізмів токенизації паїв та краудфандингової платформи вирішує критичну проблему браку банківського кредитування та високих фінансових ризиків.

Координаційно-сервісний рівень представлений Національним сервісним хабом, який через федеративну модель аутсорсингу бек-офісних функцій долає фрагментацію та слабкість вертикальних зв'язків між кооперативами, надаючи малим об'єднанням переваги масштабу без втрати автономії.

Інтеграція всіх рівнів через механізми смарт-контрактів Trust-by-Code та блокчейн-реєстр пайовиків забезпечує синергетичний ефект, спрямований на досягнення комплексу очікуваних результатів: зниження трансакційних витрат, підвищення рівня довіри, покращення доступу до фінансування, посилення координації екосистеми та загальний інституційний стрибок у розвитку кооперативного сектору України.

Отже, проведений аналіз зарубіжного досвіду переконливо доводить, що майбутнє кооперації полягає у синергії соціальних цінностей та цифрових

технологій. Традиційні моделі, збагачені інструментами платформної економіки та екосистемної координації, демонструють вищу життєздатність та соціальну ефективність. Для України імплементація концепції ІМЦКЕ є стратегічним імперативом, що дозволить здійснити інституційний стрибок – перейти від застарілих форм господарювання одразу до постіндустріальних моделей кооперації, перетворивши соціальний капітал, накопичений під час війни, на драйвер економічного відновлення.

2.3. Оцінювання економічної та соціальної ефективності підприємницької діяльності сільськогосподарських та аграрних кооперативів

Сільськогосподарська кооперація в Україні є важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності малих та середніх аграрних виробників. В умовах глобалізації та посилення конкуренції на продовольчих ринках об'єднання аграріїв у кооперативні структури дозволяє досягати економії на масштабі, покращувати доступ до ринків збуту та знижувати трансакційні витрати. Нами проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні з точки зору їх економічної та соціальної ефективності [6, 54, 147].

Сільськогосподарський кооператив – це добровільне об'єднання фізичних та юридичних осіб на засадах членства для спільної сільськогосподарської виробничої діяльності та обслуговування переважно членів кооперативу. Згідно з Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію», кооперативи поділяються на виробничі та обслуговуючі, причому останні можуть бути переробними, заготівельно-збутовими, постачальницькими, сервісними та багатофункціональними [26, 62].

Нами досліджено, що оцінювання ефективності підприємницької діяльності кооперативних об'єднань потребує комплексного підходу, який враховує як економічні показники (доходи, витрати, рентабельність, продуктивність, додану вартість), так і соціальні аспекти (зайнятість, соціальні

вигоди для членів, розвиток сільських територій) [145, 265]. Така багатовимірність оцінки відповідає природі кооперативу як організації, що поєднує економічні та соціальні цілі.

Економічна ефективність кооперативів визначається їх здатністю генерувати додаткові доходи або знижувати витрати для своїх членів порівняно з індивідуальним господарюванням. Нами узагальнено основні джерела економічної ефективності кооперативних об'єднань, що включають: економію на масштабі при закупівлі ресурсів, підвищення переговорної сили на ринку збуту, зниження трансакційних витрат, доступ до переробних потужностей та створення доданої вартості [156, 171].

Аналіз фінансових показників діяльності аграрного сектору України за 2019-2024 роки свідчить про значну волатильність рентабельності сільськогосподарського виробництва (табл. 2.15). За даними Державної служби статистики України та Міністерства аграрної політики, рентабельність рослинництва коливалася від 8,3% до 28,6%, тоді як тваринництво демонструвало нижчу рентабельність з діапазоном 3,5-12,4% [35, 73].

Таблиця 2.15

Динаміка рентабельності сільськогосподарського виробництва в
Україні, %*

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	2024*
Рослинництво	28,6	22,4	24,8	8,3	12,5	14,2
Тваринництво	12,4	10,8	9,6	3,5	6,2	5,8
Разом по с/г	22,8	18,5	19,4	6,8	10,2	11,3

*Джерело: складено автором за даними [35, 73, 194]

Як свідчать дані таблиці 2.15, значне падіння рентабельності у 2022 році було спричинене повномасштабним вторгненням російської федерації в Україну, що призвело до руйнування логістичної інфраструктури, зростання витрат на ресурси та ускладнення експорту продукції. За оцінками OECD та

Світового банку, прямі збитки аграрного сектору України до кінця 2023 року становили близько 8,7 млрд доларів США [194, 272].

Нами систематизовано ключові показники економічної ефективності кооперативів порівняно з некооперованими фермерськими господарствами. Дослідження, проведені в країнах ЄС та в Україні, свідчать, що члени кооперативів отримують на 15-25% вищі ціни за реалізовану продукцію та економлять 10-20% на закупівлі ресурсів [171, 240].

Таблиця 2.16

Порівняльна характеристика економічної ефективності кооперованих та некооперованих господарств*

Показник	Члени кооперативів	Некооперовані господарства
Ціна реалізації продукції, % до ринкової	105-125	85-100
Вартість закупівлі ресурсів, % до ринкової	80-90	100
Трансакційні витрати, % від виручки	3-5	8-12
Доступ до переробки	Наявний	Обмежений
Частка доданої вартості, %	35-45	15-25
Рентабельність виробництва, %	18-25	8-15

*Джерело: узагальнено автором за даними [171, 240, 265]

Дані таблиці 2.16 підтверджують суттєву економічну перевагу кооперативної форми організації підприємницької діяльності. Важливим показником є частка доданої вартості, яку отримують виробники: члени кооперативів можуть отримувати 35-45% від кінцевої ціни продукції завдяки

доступу до переробних потужностей, тоді як некооперовані господарства обмежуються 15-25%, реалізуючи сировину без переробки [170, 240].

Нами оцінено структуру витрат сільськогосподарських кооперативів України. За даними досліджень USAID та FAO, найбільшу частку у витратах складають матеріальні ресурси (добрива, засоби захисту рослин, паливо), які сягають 45-55% від загальних витрат. Кооперативи дозволяють знизити цю статтю витрат на 10-15% завдяки гуртовим закупівлям та прямим контрактам з виробниками [21, 73].

Таблиця 2.17

Структура витрат сільськогосподарських кооперативів України за видами діяльності, %*

Стаття витрат	Зернові	Олійні	Молоко	Овочі
Матеріальні ресурси	48,5	52,3	45,8	38,4
Оплата праці	12,8	11,5	18,6	28,5
Логістика	18,4	16,8	12,4	14,6
Амортизація	8,5	9,2	10,8	7,3
Оренда землі	6,5	5,8	4,2	3,8
Інші витрати	5,3	4,4	8,2	7,4
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: розраховано автором за даними [21, 73, 156]

Аналіз структури витрат (табл. 2.17) демонструє галузеву специфіку кооперативів. Виробництво овочів характеризується найвищою часткою витрат на оплату праці (28,5%) внаслідок трудомісткості процесів збору та сортування, тоді як для зернових та олійних культур домінують витрати на матеріальні ресурси (48,5-52,3%). Логістичні витрати особливо суттєві для зернових культур (18,4%), що пов'язано з необхідністю експортних перевезень на значні відстані [21, 156].

Нами проаналізовано показники продуктивності праці та капіталу в кооперативних об'єднаннях. За даними досліджень, середня продуктивність праці в сільськогосподарських кооперативах України становить близько 450-550 тис. грн на одного працівника на рік, що перевищує середній показник по галузі на 15-20%. Це досягається завдяки кращій технічній оснащеності та ефективнішій організації виробничих процесів [39, 145].

Таблиця 2.18

Показники продуктивності сільськогосподарських кооперативів України*

Показник	Кооперативи	Середнє по галузі
Виручка на 1 працівника, тис. грн	520	430
Виручка на 1 га, тис. грн	45,8	38,2
Рентабельність активів, %	14,5	10,2
Коефіцієнт оборотності активів	1,85	1,42
Фондовіддача, грн/грн	2,35	1,95

*Джерело: складено автором за даними [39, 145, 156]

Показники ефективності використання ресурсів у кооперативах стабільно вищі порівняно із середніми по галузі. Фондовіддача в кооперативах становить 2,35 грн/грн, що на 20% перевищує галузевий показник. Вищий коефіцієнт оборотності активів (1,85 проти 1,42) свідчить про більш ефективне управління оборотним капіталом та запасами [39, 145].

Соціальна ефективність кооперативів виявляється у їх впливі на зайнятість, розвиток людського капіталу, формування соціальної інфраструктури та підвищення якості життя сільського населення. На відміну від комерційних підприємств, кооперативи ставлять соціальні цілі на рівні з економічними, що відображено в їх організаційних принципах [167, 171].

Нами узагальнено дані Міжнародного кооперативного альянсу (ІСА) щодо внеску кооперативів у глобальну зайнятість. За оцінками СІСОРА, кооперативна зайнятість охоплює щонайменше 280 млн осіб у світі, що становить близько 10% зайнятого населення. У країнах G20 цей показник сягає 12% від загальної зайнятості. При цьому кооперативна зайнятість характеризується високою стабільністю, стійкістю до економічних криз та збалансованим розподілом між міськими та сільськими територіями [167, 210].

Таблиця 2.19

Показники зайнятості в кооперативному секторі світу (2023 р.)*

Показник	Значення
Загальна кількість осіб, зайнятих у кооперативах, млн	280
Частка від зайнятого населення світу, %	10
Працівників кооперативів, млн	27,2
в т.ч. найманих працівників, млн	16,0
в т.ч. членів-працівників, млн	11,2
Самозайнятих виробників-членів, млн	252,8
Кількість кооперативів у світі, млн	3,0
Частка кооператорів від населення світу, %	12

*Джерело: складено за даними [167, 210]

Дані таблиці 2.19 підтверджують значну роль кооперативів у глобальній економіці зайнятості. Переважну більшість (252,8 млн осіб) складають самозайняті виробники-члени, насамперед у сільськогосподарському секторі. Це свідчить про важливість кооперативної моделі для підтримки малих та сімейних господарств у всьому світі [167, 210].

Нами досліджено специфіку соціальних вигод для членів сільськогосподарських кооперативів в Україні та ЄС. Окрім прямих економічних переваг, членство в кооперативі забезпечує доступ до освітніх та консультаційних послуг, участь в управлінні, соціальний захист та формування соціального капіталу [68, 171, 240].

Таблиця 2.20

Соціальні вигоди членства в сільськогосподарських кооперативах*

Категорія вигод	Характеристика
Освітні	Навчальні семінари, курси підвищення кваліфікації, обмін досвідом, консультаційна підтримка
Управлінські	Участь у прийнятті рішень, демократичний контроль, право голосу, обрання в органи управління
Соціальний захист	Взаємодопомога, страхування ризиків, підтримка в кризових ситуаціях
Інформаційні	Доступ до ринкової інформації, агрономічних консультацій, правової підтримки
Соціальний капітал	Формування мереж довіри, горизонтальних зв'язків, колективної ідентичності
Інфраструктурні	Розвиток сільської інфраструктури, логістики, соціальних об'єктів

*Джерело: систематизовано автором за даними [68, 171, 240]

Соціальні вигоди членства в кооперативах мають як матеріальний, так і нематеріальний характер. Особливо важливим є формування соціального капіталу – мереж довіри та взаємодопомоги, які підвищують стійкість

фермерських господарств до зовнішніх шоків та сприяють поширенню інновацій [171, 240].

За даними Cogesa, європейські сільськогосподарські кооперативи забезпечують понад 600 000 прямих робочих місць та об'єднують 7 мільйонів членів-фермерів. Сукупний оборот аграрних кооперативів ЄС перевищує 400 млрд євро на рік. При цьому частка продукції, реалізованої через кооперативи, становить від 30% до 80% залежно від країни та сектору [171, 240].

Таблиця 2.21

Частка сільськогосподарських кооперативів на ринках країн ЄС, %*

Країна	Молоко	Зерно	Овочі	М'ясо
Нідерланди	83	55	75	26
Данія	92	45	35	85
Німеччина	65	52	38	30
Франція	55	70	45	40
Польща	42	35	28	22
Україна	8	3	5	2

*Джерело: складено автором за даними [6, 171, 240]

Порівняння ринкової частки кооперативів в Україні та країнах ЄС (табл. 2.21) виявляє значний потенціал для розвитку кооперативного сектору в Україні. Якщо в провідних країнах ЄС кооперативи контролюють 40-90% ринку в різних секторах, то в Україні цей показник не перевищує 8%. Це свідчить про нереалізований потенціал та необхідність активізації державної підтримки кооперативного руху [6, 171].

Нами розглянуто механізми формування та розподілу доданої вартості в продовольчих ланцюгах за участю кооперативів. Згідно з концепцією сталих продовольчих ланцюгів (Sustainable Food Value Chains) FAO, додана вартість розподіляється між учасниками ланцюга у вигляді прибутків, заробітної плати, податків та ефектів сталого розвитку. Кооперативи дозволяють

виробникам-членам отримувати більшу частку доданої вартості завдяки вертикальній інтеграції та виключенню посередників [21, 215].

Таблиця 2.22

Розподіл доданої вартості у продовольчому ланцюгу молока, %*

Ланка ланцюга	Кооперативна модель	Традиційна модель
Виробник (фермер)	42	25
Заготівельник/посередник	–	12
Переробник	28	33
Роздрібна торгівля	30	30
Разом	100	100

*Джерело: складено автором за даними [21, 170, 215]

Як показує аналіз (табл. 2.22), кооперативна модель дозволяє виробникам молока отримувати 42% доданої вартості замість 25% у традиційній моделі. Це досягається завдяки виключенню посередницької ланки та частковій вертикальній інтеграції з переробкою. Додатково, у кооперативній моделі частина прибутку переробного підприємства розподіляється між членами пропорційно до їх пайової участі [21, 215].

Нами обґрунтовано, що ключовим фактором підвищення доданої вартості є переробка сільськогосподарської сировини. Молочарські кооперативи, які мають власні молокозаводи, забезпечують своїм членам на 40-60% вищі закупівельні ціни порівняно з кооперативами, що реалізують сире молоко. Аналогічна ситуація спостерігається у секторі овочівництва та плодівництва, де переробні кооперативи створюють продукцію з вищою доданою вартістю [54, 85].

Нами проаналізовано вплив повномасштабного вторгнення російської федерації на діяльність сільськогосподарських кооперативів України. За

даними OECD, накопичені прямі збитки сільськогосподарської інфраструктури до початку 2024 року становили 8,7 млрд доларів, а загальні економічні втрати галузі оцінювалися у 500 млрд доларів [194, 272].

Таблиця 2.23

Вплив війни на показники діяльності аграрного сектору України*

Показник	2021	2023
ВВП сільського господарства, млрд грн	425	380
Експорт агропродукції, млрд дол	27,7	21,2
Валовий збір зерна, млн т	86,0	57,9
Частка окупованих с/г земель, %	–	~20
Прямі збитки інфраструктури, млрд дол	–	8,7

*Джерело: складено автором за даними [35, 73, 194, 272]

Попри складні умови, аграрний сектор України демонструє відносну стійкість. У 2024 році експорт агропродукції відновився до 24,7 млрд доларів, що становить близько 59% загального експорту країни. Сільське господарство залишається основою валютних надходжень та важливим фактором продовольчої безпеки [35, 135].

Кооперативна модель виявилася відносно стійкою до воєнних шоків завдяки горизонтальним зв'язкам та механізмам взаємодопомоги. Кооперативи західних областей надавали підтримку переміщеним фермерам зі сходу, організовували спільну логістику та забезпечували доступ до альтернативних ринків збуту [54, 138].

Нами систематизовано показники ефективності різних типів сільськогосподарських кооперативів в Україні. Найбільшу рентабельність демонструють молочарські обслуговуючі кооперативи з власною переробкою,

тоді як чисто заготівельні кооперативи характеризуються нижчою рентабельністю, але й нижчими ризиками [54, 85, 145].

Таблиця 2.24

Порівняльна ефективність різних типів сільськогосподарських кооперативів України*

Тип кооперативу	Рентабельність, %	Членська вигода, %	Ризик	Капітал, \$
Молочарський переробний	18-25	40-60	Високий	>200 тис
Зерновий заготівельний	8-12	15-25	Середній	50-150 тис
Овочевий збутовий	12-18	25-35	Середній	30-80 тис
Постачальницький	5-8	10-20	Низький	20-50 тис
Багатофункціональний	10-15	20-40	Середній	100-300 тис

*Джерело: систематизовано автором за даними [54, 85, 145]

Аналіз (табл. 2.24) показує, що вибір типу кооперативу залежить від наявного капіталу, готовності до ризику та очікуваних вигод. Переробні кооперативи потребують значних початкових інвестицій (понад 200 тис. доларів), але забезпечують найвищу вигоду для членів – до 60% понад ринкову ціну. Постачальницькі кооперативи мають найнижчий поріг входу та ризик, але й обмежені вигоди [54, 85].

На основі проведеного аналізу нами запропоновано комплекс заходів щодо підвищення економічної та соціальної ефективності сільськогосподарських кооперативів України. Ключовими напрямками є: розвиток переробних потужностей, цифровізація операцій, інтеграція в експортні ланцюги та посилення державної підтримки.

По-перше, необхідно стимулювати створення переробних кооперативів, які забезпечують найвищу додану вартість для членів. Державні програми

підтримки мають передбачати співфінансування будівництва переробних потужностей та пільгове кредитування кооперативів.

По-друге, цифровізація діяльності кооперативів дозволить знизити трансакційні витрати, покращити управління запасами та забезпечити прозорість операцій. Впровадження цифрових платформ для закупівель та продажів, електронного документообігу та систем управління якістю є пріоритетним завданням [78].

По-третє, інтеграція українських кооперативів у європейські мережі та участь у програмах ЄС дозволить отримати доступ до нових ринків, технологій та джерел фінансування. Гармонізація стандартів якості та сертифікації є необхідною умовою для цього [76].

Таким чином, нами досліджено економічну та соціальну ефективність підприємницької діяльності сільськогосподарських кооперативів України. Встановлено, що кооперативна модель забезпечує членам підвищення доходів на 15-25%, зниження витрат на 10-20% та доступ до 35-45% доданої вартості у продовольчому ланцюгу. Соціальна ефективність виявляється у стабільній зайнятості, розвитку людського капіталу та формуванні соціальної інфраструктури. Незважаючи на значний потенціал, кооперативний сектор України залишається нерозвиненим порівняно з країнами ЄС, що потребує посилення державної підтримки та активізації кооперативного руху.

Хмельницька область є одним із провідних аграрних регіонів України, який характеризується сприятливими природно-кліматичними умовами для ведення сільськогосподарського виробництва. Нами досліджено особливості функціонування сільськогосподарських та аграрних кооперативів регіону, їх економічну та соціальну ефективність у контексті підприємницької діяльності.

Загальна площа області становить 20,6 тис. км², що складає 3,4% території України. До складу Хмельницької області входять три райони: Хмельницький (27 територіальних громад), Кам'янець-Подільський (15

територіальних громад) та Шепетівський (18 територіальних громад), об'єднаних у 60 громад з 1451 населеним пунктом.

Проаналізовано основні показники сільськогосподарського виробництва регіону (табл. 2.25). Загальна посівна площа у всіх категоріях господарств області становить понад 1 млн 197 тис. га. Зернові культури в структурі посівних площ розміщені на площі понад 615 тис. га, а площа технічних культур становить 401 тис. га. Питома вага цих культур становить відповідно 51% та 34%.

Таблиця 2.25

Основні показники аграрного сектору Хмельницької області*

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Загальна посівна площа, тис. га	1195,2	1197,4	1189,8
Площа зернових культур, тис. га	612,3	615,8	608,5
Кількість ФГ, одиниць	1924	1951	1978
Площа угідь у ФГ, тис. га	144,2	147,0	152,5
Орендна плата за землю, млрд грн	2,56	2,80	3,15

*Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики у Хмельницькій області

Систематизовано дані щодо функціонування сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області. На території регіону функціонує близько 15 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Основними напрямками їх діяльності є: заготівельно-збутова діяльність (переважно молочарські кооперативи), постачальницька діяльність та сервісне обслуговування (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

Структура сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області за видами діяльності*

Вид кооперативу	Кількість	Членів, осіб	Дохід, тис. грн	%
Молочарські (заготівельно-збутові)	5	156	2450,8	38,5
Плодоовочеві	3	89	1820,4	23,1
Сервісні (обробіток землі)	4	124	1650,2	25,9
Багатофункціональні	1	45	795,6	12,5
Разом	13	414	6717,0	100

*Джерело: складено автором на основі даних Управління розвитку АПК Хмельницької ОДА

Оцінено економічну ефективність діяльності сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області за основними показниками: доходи, витрати, додана вартість та продуктивність.

Особливістю обслуговуючих кооперативів є те, що їх основна мета – не отримання прибутку, а задоволення потреб членів кооперативу. Тому класичні показники рентабельності для них мають обмежене застосування. Натомість важливими є показники економії витрат для членів та створення доданої вартості (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Економічні показники діяльності сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області*

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Сукупний дохід кооперативів, тис. грн	5845,2	6280,4	6717,0
Операційні витрати, тис. грн	4382,6	4895,2	5240,8
Валова додана вартість, тис. грн	1462,6	1385,2	1476,2
Дохід на одного члена, тис. грн	15,4	15,8	16,2
Економія витрат на члена, тис. грн	8,2	9,1	10,5
Коефіцієнт економічної ефективності	1,33	1,28	1,28

*Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності кооперативів

Узагальнено результати аналізу економічної ефективності. Сукупний дохід кооперативів за досліджуваний період зріс на 14,9%, що свідчить про позитивну динаміку розвитку. Середній дохід на одного члена кооперативу збільшився з 15,4 до 16,2 тис. грн. Особливо важливим показником є економія витрат членів кооперативу, яка зросла на 28% – з 8,2 до 10,5 тис. грн на одного члена.

Розглянуто соціальну складову діяльності кооперативів, яка є невід'ємною частиною кооперативної філософії. Кооперативний рух є одним з інструментів підвищення зайнятості сільського населення через створення робочих місць, а також через розвиток малого підприємництва на селі.

Таблиця 2.28

Соціальні показники діяльності кооперативів Хмельницької області*

Показник	2022 р.	2023 р.	+/-
Загальна кількість членів кооперативів, осіб	398	414	+16
Кількість створених робочих місць	52	58	+6
Частка жінок серед членів, %	62	64	+2
Кількість ОСГ, залучених до співпраці	785	842	+57
Середня заробітна плата працівників, грн	9850	11200	+1350
Обсяг соціальних відрахувань, тис. грн	245,8	312,4	+66,6

*Джерело: складено автором за матеріалами кооперативів та органів місцевого самоврядування

Соціальна складова кооперативів включає перерахування частини коштів від виручки на підтримання соціальних цілей громади. Зокрема, це реалізація різних ініціатив, проєктів у селах, де здійснюється збір продукції. Кооперативи також є платниками податків на загальних умовах, що сприяє наповненню місцевих бюджетів.

Обґрунтовано основні соціальні вигоди членства в сільськогосподарських кооперативах:

- гарантований збут продукції за стабільними цінами;
- доступ до якісних ресурсів за оптовими цінами;
- отримання дорадчих та консультаційних послуг;
- спільне використання технічних засобів;
- підвищення ринкової сили на ринку;
- соціальний захист та підтримка громади.

Отже, нами проаналізовано механізми державної підтримки сільськогосподарських кооперативів. В Україні діє державна програма з відшкодування кооперативам 70% вартості придбаного обладнання. На рівні Хмельницької області функціонує Програма розвитку агропромислового комплексу на 2023-2027 роки, яка передбачає підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Крім того, в області реалізується проєкт секторальної підтримки «Продукція з сільського двору до міської оселі», спрямований на створення кооперативної моделі реалізації сільськогосподарської продукції та налагодження ефективної логістичної системи доставки товарів. Красилівська міська територіальна громада є активним учасником впровадження цього проєкту.

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки щодо оцінки ефективності підприємницької діяльності сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області:

1. Сільськогосподарська кооперація в Хмельницькій області знаходиться на етапі становлення. Функціонує близько 13 кооперативів різних видів діяльності з загальною кількістю членів понад 400 осіб.

2. Економічна ефективність кооперативів підтверджується зростанням доходів на 14,9% за досліджуваний період та збільшенням економії витрат для членів на 28%.

3. Соціальна ефективність виявляється у створенні робочих місць, залученні особистих селянських господарств до організованої діяльності та підтримці соціальних ініціатив громад.

4. Потенціал розвитку кооперації в регіоні залишається значним, враховуючи велику кількість фермерських господарств (близько 2000) та особистих селянських господарств.

Висновки до другого розділу

1. Проаналізовано інституційне середовище розвитку кооперативного підприємництва в Україні як сукупність формальних і неформальних норм, організацій та механізмів, які визначають правила доступу кооперативних об'єднань до ресурсів, ринків, державної підтримки та інформації. Встановлено, що інституційна архітектура кооперативного сектору є фрагментованою та характеризується тривірневою структурою: макроінституційний (законодавство, державна політика, міжнародні угоди), мезоінституційний (галузеві та регіональні об'єднання, спілки, асоціації) та мікроінституційний (окремі кооперативи як підприємницькі структури). Виявлено, що попри формальну узгодженість чинного кооперативного законодавства з міжнародними принципами ІСА, зберігаються суттєві прогалини щодо статусу кооперативних об'єднань вищих рівнів (спілок, союзів), механізмів їх фінансової підтримки та податкового стимулювання.

2. Систематизовано нормативно-правові акти, що формують інституційне середовище кооперативного підприємництва в Україні, за групами: спеціальне кооперативне законодавство (Закони України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про споживчу кооперацію»), загальні норми господарського та цивільного права, а також акти Президента України та урядові програми підтримки кооперації. Доведено, що реальна ефективність державної підтримки кооперативного руху залежить від стабільності фінансування, прозорості процедур доступу до

ресурсів та узгодженості політики між різними відомствами. Визначено пріоритетні напрями вдосконалення правового поля: гармонізація термінології, уточнення статусу кооперативних об'єднань другого та третього рівнів, посилення фінансово-податкових стимулів.

3. Обґрунтовано методичний інструментарій діагностики інституційного середовища кооперативного підприємництва, що включає SWOT-оцінку, логіко-причинне моделювання та компаративний аналіз з розвиненими моделями країн ЄС. На основі SWOT-оцінки ідентифіковано ключові бар'єри розвитку кооперативних об'єднань: архаїчність законодавчої бази, брак банківського кредитування, фрагментацію руху та низький рівень довіри населення до кооперативної форми господарювання. Компаративний аналіз підтвердив значний інституційний розрив між Україною та країнами ЄС за більшістю параметрів – від частки кооперативів у сільськогосподарському ВВП (1–3% проти 40–80% у країнах ЄС) до рівня державної підтримки.

4. Побудовано концептуальну модель удосконалення інституційного середовища кооперативного підприємництва в Україні, що складається з чотирьох взаємопов'язаних блоків: діагностичного (SWOT-оцінка, логіко-причинний аналіз, компаративний аналіз з ЄС), стратегічного (формування пріоритетів реформ), операційного (інструменти реалізації) та результативного (оцінка ефективності та зворотний зв'язок). Модель інтегрує діагностику, стратегію та операційні інструменти в єдиний циклічний процес, що забезпечує доказовість, системність та адаптивність інституційних реформ у кооперативному секторі. Очікувані результати реалізації моделі включають зростання кількості кооперативів до 5 тис. протягом п'яти років, підвищення частки кооперативного сектору у ВВП та створення 50 тис. робочих місць.

5. Удосконалено методологію оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва шляхом розроблення авторського Індексу інституційної зрілості кооперації (ІЗК), що складається з п'яти компонентів: законодавча підтримка (L), доступність фінансування (F), ступінь координації (C), рівень довіри (T) та інфраструктурна забезпеченість (I). Запропоновано

п'ятиетапний процес формування ПЗК: формування компонентної бази, визначення вагових коефіцієнтів за методом аналізу ієрархій (АНР), збір та нормалізація даних, агрегування та розрахунок індексу, інтерпретація результатів та моніторинг. ПЗК забезпечує перехід від фрагментарного якісного аналізу до інтегрованої кількісної оцінки та виконує функцію «барометра інституційного здоров'я» кооперативного сектору.

6. Досліджено динаміку кількісних та якісних показників розвитку кооперативних об'єднань в Україні за період 2018–2023 років. Встановлено, що загальна кількість зареєстрованих кооперативів зросла з 18 200 одиниць у 2018 році до пікових 20 100 у 2020 році, після чого скоротилася до 15 400 у 2022 році (на 23,4%) внаслідок впливу пандемії COVID-19 та повномасштабного вторгнення росії. У 2023 році зафіксовано перші ознаки відновлення – зростання до 16 200 одиниць (+5,2%). Доведено, що частка реально діючих кооперативів зросла з 32% у 2018 році до 45% у 2023 році, що свідчить про якісне оздоровлення кооперативного сектору через виведення з реєстру «паперових» кооперативів.

7. Визначено значні міжрегіональні диспропорції у розвитку кооперативного руху в Україні та проведено групування регіонів за рівнем концентрації кооперативів. Виділено три групи: регіони з високим рівнем (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Хмельницька області – понад 5,0 кооперативів на 10 тис. населення), середнім рівнем (Київська, Сумська, Чернігівська, Кіровоградська, Житомирська – 2,0–4,9) та низьким рівнем (Одеська, Дніпропетровська, Запорізька – менше 2,0). Зафіксовано появу нових осередків кооперативного руху у західних областях (Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська), де у 2023 році зареєстровано понад 60% від загальної кількості новоутворених кооперативів в країні.

8. Проаналізовано зарубіжний досвід функціонування кооперативних об'єднань та визначено ключові тенденції глобального кооперативного руху: консолідацію (скорочення кількості кредитних спілок з 89 026 у 2017 році до 67 137 у 2024 році), цифрову трансформацію (48% великих кооперативів

вважають цифрові інструменти критично важливими), розвиток платформних кооперативів як альтернативи корпоративним платформам (Drivers Coop, Fairbnb, Stocksy), поширення енергетичних кооперативів та кооперативів у сфері економіки турботи. Систематизовано кращі практики кооперативного сектору за сферами: аграрна кооперація (Нідерланди, Данія, Іспанія – Мондрагон), фінансова кооперація (Бразилія – SICOOB, Канада – Desjardins), платформна кооперація та соціальне підприємництво.

9. Обґрунтовано концептуальну пропозицію щодо формування Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ), що базується на трьох архітектурних рівнях: інфраструктурно-технологічному (модуль «e-Сoop» в екосистемі «Дія» для цифрової реєстрації кооперативів, блокчейн-реєстру членства та електронної демократії), інституційно-правовому (легалізація нової організаційно-правової форми «Цифрове Кооперативне Товариство» з механізмами токенизації паїв та краудфандингу) та координаційно-сервісному (Національний сервісний хаб за моделлю бельгійського Smart.be). Доведено, що ІМЦКЕ є конструктивною основою для формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань.

10. Доведено суттєву економічну перевагу кооперативної форми організації підприємницької діяльності порівняно з індивідуальним господарюванням. Встановлено, що члени кооперативів отримують на 15–25% вищі ціни за реалізовану продукцію, економлять 10–20% на закупівлі ресурсів, мають трансакційні витрати на рівні 3–5% від виручки (проти 8–12% у некооперованих господарствах) та отримують 35–45% від кінцевої ціни продукції як додану вартість (проти 15–25%). Середня продуктивність праці в сільськогосподарських кооперативах України становить 450–550 тис. грн на одного працівника на рік, що перевищує середній показник по галузі на 15–20%. Рентабельність виробництва в кооперативах (18–25%) значно перевищує показник некооперованих господарств (8–15%).

11. Визначено економічну та соціальну ефективність підприємницької діяльності сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області. Встановлено, що сукупний дохід досліджуваних кооперативів зріс на 14,9% за аналізований період, середній дохід на одного члена збільшився з 15,4 до 16,2 тис. грн, а економія витрат членів зросла на 28% – з 8,2 до 10,5 тис. грн на одного члена. Соціальна ефективність виявляється у зростанні кількості членів кооперативів (з 398 до 414 осіб), створенні нових робочих місць (з 52 до 58), збільшенні частки жінок серед членів (з 62% до 64%), залученні особистих селянських господарств до організованої діяльності (з 785 до 842 ОСГ) та зростанні середньої заробітної плати працівників (з 9 850 до 11 200 грн).

Основні результати розділу опубліковані у працях автора: [76, 78, 79, 80, 226].

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

3.1. Обґрунтування структурно-функціональної моделі соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань

Теоретичні засади функціонування аграрних кооперативних об'єднань, обґрунтовані у першому розділі, та аналітичні інструменти оцінювання інституційного середовища, розроблені у другому розділі, створюють методичну основу для формування цілісного соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів. Синтез концептуальних напрацювань із емпіричними даними про стан аграрної кооперації в Україні дозволяє перейти від теоретичного осмислення до практичного конструювання механізму, здатного забезпечити ефективний розвиток кооперативного сектору в умовах сучасних викликів.

На першому етапі здійснюється кількісна оцінка стану інституційного середовища за допомогою Індексу інституційної зрілості кооперації (*I_{ІЗК}*), що дозволяє ідентифікувати критичні бар'єри та точки зростання. На другому етапі формується структурно-функціональна модель механізму, що інтегрує теоретичні концепції з практичними інструментами впливу. На третьому етапі обґрунтовується кластерно-кооперативна модель як організаційна форма реалізації механізму, а її практична верифікація здійснюється на прикладі пілотного проєкту в Хмельницькому регіоні.

Такий підхід забезпечує не лише наукову обґрунтованість запропонованих рішень, але й їх практичну придатність для впровадження на регіональному та національному рівнях.

Формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань потребує

системного підходу, що поєднує теоретичні концепції з емпіричною діагностикою реального стану інституційного середовища. У першому розділі нами обґрунтовано авторське визначення підприємницької діяльності як соціально-економічної системи, що характеризується інноваційним поєднанням факторів виробництва, соціальною відповідальністю та орієнтацією на кооперативні принципи. Водночас концептуалізовано триєдиний вимір соціально-економічного механізму: економічний (забезпечення фінансової стійкості), соціальний (реалізація соціальної місії кооперації) та інституціональний (формування сприятливого регуляторного середовища) [власна].

У другому розділі розроблено аналітичний інструментарій для оцінювання інституційного середовища кооперації, зокрема Індекс інституційної зрілості кооперації ($I_{ІЗК}$) та Інтегровану модель цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ). Ці інструменти дозволяють не лише діагностувати поточний стан, але й визначати пріоритетні напрями впливу механізму.

Відтак, перш ніж приступити до проєктування структурно-функціональної моделі механізму, необхідно здійснити кількісну оцінку стану інституційного середовища аграрної кооперації України. Для цього застосуємо методику розрахунку $I_{ІЗК}$, обґрунтовану у підрозділі 2.2, з використанням емпіричних даних про економічну та соціальну ефективність сільськогосподарських кооперативів, отриманих у підрозділі 2.3.

Для кількісної оцінки стану інституційного середовища розвитку аграрних кооперативів України нами застосовано Індекс інституційної зрілості кооперації ($I_{ІЗК}$), методологія розрахунку якого була обґрунтована у підрозділі 2.2. Розрахунок індексу здійснено на основі емпіричних даних, отриманих у процесі аналізу економічної та соціальної ефективності сільськогосподарських кооперативів (підрозділ 2.3), а також результатів експертного опитування.

1. Методологічні засади розрахунку.

Індекс інституційної зрілості кооперації є композитним показником, що інтегрує оцінки п'яти ключових компонентів інституційного середовища. Формула розрахунку має вигляд:

$$I_{ІЗК} = w_1 \cdot L + w_2 \cdot F + w_3 \cdot C + w_4 \cdot T + w_5 \cdot I, \quad (3.1)$$

де L – рівень законодавчої підтримки; F – доступність фінансування; C – ступінь координації; T – рівень довіри; I – інфраструктурна забезпеченість; w_i – вагові коефіцієнти ($\sum w_i = 1$).

Кожен компонент оцінюється за шкалою від 0 до 1, де 0 означає повну відсутність інституційної підтримки, а 1 – ідеальний стан, характерний для розвинених кооперативних систем країн ЄС. Інтерпретація значень індексу наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Шкала інтерпретації значень $I_{ІЗК}$ *

Значення ІЗК	Рівень зрілості	Характеристика
0,00 – 0,30	Низький	Інституційні бар'єри домінують, кооперація не розвивається
0,31 – 0,60	Середній	Наявний потенціал для реформ, часткове функціонування інститутів
0,61 – 1,00	Високий	Ефективне інституційне середовище (рівень країн ЄС)

*Джерело: розроблено автором

Як видно з таблиці 3.1, шкала розділена на три рівні зрілості. Значення до 0,30 свідчить про критичний стан інституційного середовища, коли бар'єри блокують розвиток кооперації. Діапазон 0,31–0,60 характеризує перехідний стан із потенціалом для позитивних змін. Значення понад 0,61 відповідає розвиненим кооперативним системам Західної Європи.

2. Визначення вагових коефіцієнтів методом АНР.

Вагові коефіцієнти компонентів $I_{ІЗК}$ визначено методом аналізу ієрархій (Analytic Hierarchy Process, АНР), розробленим Т. Сааті. Цей метод дозволяє трансформувати суб'єктивні експертні оцінки у кількісні показники відносної важливості факторів [СААТІ].

Для проведення експертного опитування було сформовано панель із 16 фахівців, що представляють різні сектори, пов'язані з розвитком аграрної кооперації (табл. 3.2). Репрезентативність панелі забезпечено включенням представників державних органів, галузевих асоціацій, наукових установ та практиків кооперативного руху.

Таблиця 3.2

Склад експертної панелі*

Категорія експертів	Кількість	Представництво
Представники Мінекономіки та Мінагрополітики	3	Державне управління
Представники кооперативних асоціацій	4	Практичний досвід
Науковці профільних установ	5	Наукова експертиза
Керівники діючих кооперативів	4	Галузева практика
Разом	16	–

**Джерело: складено автором*

Структура експертної панелі (табл. 3.2) забезпечує баланс між теоретичними знаннями та практичним досвідом. Науковці (5 осіб) представляють академічну спільноту, тоді як практики – керівники кооперативів та представники асоціацій (8 осіб) – привносять розуміння реальних проблем галузі. Участь представників державних органів (3 особи) дозволяє врахувати регуляторну перспективу.

Експерти здійснювали попарне порівняння компонентів за шкалою Сааті (1–9), де 1 означає рівнозначність компонентів, а 9 – абсолютне домінування одного над іншим. Результати опитування агреговано шляхом розрахунку середнього геометричного оцінок (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Агрегована матриця попарних порівнянь компонентів ПЗК*

Компонент	L	F	C	T	I
L (Законодавство)	1,00	1,35	1,75	1,28	1,25
F (Фінансування)	0,74	1,00	1,42	0,95	0,98
C (Координація)	0,57	0,70	1,00	0,72	0,75
T (Довіра)	0,78	1,05	1,39	1,00	1,02
I (Інфраструктура)	0,80	1,02	1,33	0,98	1,00

**Джерело: результати експертного опитування*

Аналіз матриці попарних порівнянь (табл. 3.3) виявляє ієрархію пріоритетів експертів. Законодавча підтримка (*L*) оцінена як найважливіший фактор – вона переважає всі інші компоненти (значення >1 у рядку *L*). Координація (*C*) визнана найменш пріоритетною – усі значення в її рядку менші за 1, що вказує на підпорядкованість цього компонента іншим.

На основі нормалізації матриці та розрахунку власного вектора отримано вагові коефіцієнти. Узгодженість експертних оцінок перевірено за допомогою коефіцієнта узгодженості (Consistency Ratio): $CR = 0,0027$, що значно менше допустимого порогу 0,1. Це підтверджує логічну несуперечливість експертних суджень.

Таблиця 3.4

Вагові коефіцієнти компонентів ПЗК*

Компонент	Позначення	Вага (w_i)	Ранг
Законодавча підтримка	L	0,256	1
Рівень довіри	T	0,202	2
Інфраструктурна забезпеченість	I	0,199	3
Доступність фінансування	F	0,195	4
Ступінь координації	C	0,145	5
Σ	–	1,000	–

**Джерело: розраховано автором за результатами АНР-аналізу*

Результати розрахунку вагових коефіцієнтів (табл. 3.4) демонструють, що експерти визнали законодавчу підтримку найважливішим фактором розвитку аграрної кооперації ($w_l = 0,256$). Це відображає критичну потребу в модернізації нормативно-правової бази, яка залишається застарілою з 1997 року.

Рівень довіри посів друге місце ($w_t = 0,202$), що підтверджує значущість неформальних інститутів для кооперативного руху. Історична спадщина радянських колгоспів створює психологічний бар'єр, подолання якого потребує цілеспрямованих зусиль.

Інфраструктурна забезпеченість ($w_5 = 0,199$) та доступність фінансування ($w_2 = 0,195$) мають близькі ваги, що свідчить про їх порівнянну важливість. Координація отримала найменшу вагу ($w_3 = 0,145$), що можна пояснити сприйняттям її як похідної від інших факторів – за наявності законодавства, фінансів та інфраструктури координація налагоджується природним шляхом.

3. Оцінка компонентів індексу.

Оцінювання компонентів $I_{ІЗК}$ здійснено на основі емпіричних даних підрозділу 2.3, де проаналізовано економічну та соціальну ефективність аграрних кооперативів України. Кожен компонент оцінено за чотирма підпоказниками з подальшим усередненням.

Компонент L – Законодавча підтримка. Оцінка цього компонента базується на аналізі нормативно-правової бази кооперації та її відповідності європейським стандартам.

Таблиця 3.5

Оцінка компонента L (Законодавча підтримка)*

Під-показник	Фактичний стан	Еталон (ЄС)	Оцінка
$L1$: Наявність базового закону	Є, 1997 р.	Сучасний	0,50
$L2$: Відповідність принципам ІСА	5,2 з 10 балів	9,0 балів	0,58
$L3$: Податкові пільги для кооперативів	Обмежені	Комплексні	0,30
$L4$: Спрощена реєстрація	21 день	3 дні	0,25
$L = (0,50+0,58+0,30+0,25)/4$			0,408

*Джерело: розраховано автором за даними табл. 2.21 підрозділу 2.3

Аналіз компонента L (табл. 3.5) виявив його помірний рівень розвитку (0,408). Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» діє з 1997 року і потребує суттєвого оновлення – він не враховує цифрові технології, нові організаційні форми та сучасні практики ЄС. Особливо критичними є показники податкових пільг (0,30) та складності реєстрації (0,25). За даними таблиці 2.21, частка кооперативів на ринках України становить лише 2–8% проти 40–90% у країнах ЄС, що є прямим наслідком неефективності законодавчого стимулювання.

Компонент F – Доступність фінансування. Цей компонент відображає можливості кооперативів щодо залучення фінансових ресурсів для розвитку.

Таблиця 3.6

Оцінка компонента F (Доступність фінансування)*

Під-показник	Фактичний стан	Еталон	Оцінка
F1: Обсяг держпідтримки (% від потреби)	~15%	100%	0,15
F2: Доступність кредитів (ставка)	18–22%	3–5%	0,20
F3: Міжнародні гранти (кількість програм)	3–5	15+	0,35
F4: Внутрішні інвестиції членів	12,5 тис. грн	50+ тис. грн	0,25
$F = (0,15+0,20+0,35+0,25)/4$			0,238

*Джерело: розраховано автором за даними табл. 2.24 підрозділу 2.3

Компонент F отримав критично низьку оцінку (0,238), що свідчить про суттєві фінансові бар'єри для розвитку кооперації (табл. 3.6). Державна програма відшкодування 70% вартості обладнання має обмежене бюджетне покриття – фактично задовольняється лише 15% потреб. Кредитні ставки 18–22% роблять позикові кошти практично недоступними для кооперативів, на відміну від країн ЄС, де ставки становлять 3–5%. За даними таблиці 2.24, мінімальний капітал для створення кооперативу становить \$20–300 тис., що є суттєвим бар'єром для дрібних виробників.

Компонент C – Ступінь координації. Цей компонент оцінює здатність кооперативів до мережевої взаємодії та формування об'єднань вищого рівня.

Таблиця 3.7

Оцінка компонента C (Ступінь координації)*

Під-показник	Фактичний стан	Еталон	Оцінка
C1: Частка ринку кооперативів	4,5%	50%+	0,09
C2: Мережева інтеграція (членство в асоціаціях)	~30%	80%+	0,38
C3: Кількість кооперативів 2-го рівня	2–3	20+	0,12
C4: Горизонтальні зв'язки між кооперативами	Слабкі	Сильні	0,25
$C = (0,09+0,38+0,12+0,25)/4$			0,210

*Джерело: розраховано автором за даними табл. 2.21 підрозділу 2.3

Координація є найслабшим компонентом інституційного середовища ($C = 0,210$). Особливо критичним є показник частки ринку (0,09) – за даними таблиці 2.21, кооперативи контролюють лише 2–8% аграрних ринків України: молоко – 8%, зерно – 3%, овочі – 5%, м'ясо – 2%. Для порівняння, у Нідерландах ці показники становлять 55–83%, у Данії – 45–92%. Фрагментація кооперативного руху, майже повна відсутність об'єднань 2-го рівня (2–3 проти 20+ у ЄС) унеможливорює досягнення ефекту масштабу та формування переговорної сили на ринку.

Компонент T – Рівень довіри. Цей компонент відображає стан неформальних інститутів – соціального капіталу, культури співпраці та готовності до об'єднання.

Таблиця 3.8

Оцінка компонента T (Рівень довіри)*

Під-показник	Фактичний стан	Еталон	Оцінка
$T1$: Соціологічна довіра до кооперативів	35%	70%+	0,50
$T2$: Історична спадщина (вплив колгоспів)	Значний негатив	Відсутній	0,25
$T3$: Рівень конфліктів у кооперативах	Середній	Низький	0,40
$T4$: Готовність до об'єднання	42%	75%+	0,56
$T = (0,50+0,25+0,40+0,56)/4$			0,428

*Джерело: розраховано автором за даними табл. 2.20 підрозділу 2.3

Компонент T отримав найвищу оцінку серед усіх компонентів (0,428), що є позитивним сигналом (табл. 3.8). Незважаючи на негативну історичну спадщину радянських колгоспів (оцінка 0,25), готовність населення до об'єднання є відносно високою (42%). Це підтверджується даними таблиці 2.20, де серед соціальних вигод членства в кооперативах виділено формування соціального капіталу – мереж довіри та взаємодопомоги. Отже, потенціал для розвитку кооперації існує, проте він стримується інституційними бар'єрами.

Компонент I – Інфраструктурна забезпеченість. Цей компонент оцінює наявність фізичної та цифрової інфраструктури для підтримки кооперативного руху.

Таблиця 3.9

Оцінка компонента *I* (Інфраструктурна забезпеченість)*

Підпоказник	Фактичний стан	Еталон	Оцінка
<i>I1</i> : Регіональні центри підтримки	8 центрів	25 центрів	0,32
<i>I2</i> : Цифрові платформи (% кооперативів)	15%	80%+	0,19
<i>I3</i> : Освітні програми (кількість модулів)	12	50+	0,24
<i>I4</i> : Логістична інфраструктура	Пошкоджена	Розвинена	0,35
$I = (0,32+0,19+0,24+0,35)/4$			0,275

*Джерело: розраховано автором за даними табл. 2.23 підрозділу 2.3

Інфраструктурна забезпеченість перебуває на низькому рівні ($I = 0,275$). За даними таблиці 2.23, прямі збитки аграрної інфраструктури від війни становлять \$8,7 млрд, що суттєво погіршило логістичні можливості кооперативів. Критично низьким є рівень цифровізації – лише 15% кооперативів використовують цифрові платформи, тоді як у ЄС цей показник перевищує 80%. Недостатня кількість освітніх програм (12 модулів проти 50+ у ЄС) обмежує можливості підвищення кваліфікації кадрів.

4. Розрахунок інтегрального індексу ІЗК.

На основі оцінок компонентів та вагових коефіцієнтів здійснено розрахунок інтегрального Індексу інституційної зрілості кооперації. Зведені результати наведено в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Зведені результати розрахунку $I_{ЗК}$ для аграрних кооперативів України*

Компонент	Позн.	Значення	Вага (w_i)	Зважене
Законодавча підтримка	<i>L</i>	0,408	0,256	0,104
Доступність фінансування	<i>F</i>	0,238	0,195	0,046
Ступінь координації	<i>C</i>	0,210	0,145	0,030
Рівень довіри	<i>T</i>	0,428	0,202	0,086
Інфраструктурна забезпеченість	<i>I</i>	0,275	0,199	0,055
$I_{ЗК}$	$I_{ЗК}$	–	1,000	0,321

*Джерело: розраховано автором

Розрахунок інтегрального індексу за формулою (3.1):

$$I_{ІЗК} = 0,256 \times 0,408 + 0,195 \times 0,238 + 0,145 \times 0,210 + 0,202 \times 0,428 + 0,199 \times 0,275.$$

$$I_{ІЗК} = 0,104 + 0,046 + 0,030 + 0,086 + 0,055 = 0,321$$

Отримане значення $I_{ІЗК} = 0,321$ відповідає нижній межі середнього рівня інституційної зрілості (діапазон 0,31–0,60 за таблицею 3.1). Це означає, що інституційне середовище для розвитку аграрних кооперативів України характеризується значними бар'єрами, проте має потенціал для позитивних змін за умови реалізації системних реформ.

Таблиця 3.11

Ранжування компонентів $I_{ІЗК}$ за рівнем розвитку*

Ранг	Компонент	Значення	Діагностика
1	Довіра (T)	0,428	Відносна перевага, потенціал зростання
2	Законодавство (L)	0,408	Помірний розвиток, потребує модернізації
3	Інфраструктура (I)	0,275	Критичний недорозвиток, наслідки війни
4	Фінансування (F)	0,238	Критичний недорозвиток, фінансовий голод
5	Координація (C)	0,210	Критичний недорозвиток, фрагментація

*Джерело: розраховано автором

Ранжування компонентів (табл. 3.11) виявляє профіль сильних та слабких сторін інституційного середовища. Три компоненти – координація ($C = 0,210$), фінансування ($F = 0,238$) та інфраструктура ($I = 0,275$) – перебувають у зоні критичного недорозвитку (значення нижче 0,30). Саме вони є «вузькими місцями», що блокують розвиток кооперації навіть за наявності соціального потенціалу ($T = 0,428$).

5. Імплікації для ІМЦКЕ та соціально-економічного механізму.

Результати розрахунку $I_{ІЗК}$ мають безпосереднє значення для формування соціально-економічного механізму розвитку аграрних кооперативів. Профіль індексу дозволяє визначити пріоритетні напрями впливу Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ), обґрунтованої у підрозділі 2.2.

Таблиця 3.12

Цільовий вплив рівнів ІМЦКЕ на компоненти $I_{ІЗК}$ *

Рівень ІМЦКЕ	Компонент	Поточне	Цільове	Приріст
Інституційно-правовий (ЦКТ)	<i>L</i>	0,408	0,65	+0,242
Інституційно-правовий (Токенізація)	<i>F</i>	0,238	0,45	+0,212
Координаційно-сервісний (Хаб)	<i>C</i>	0,210	0,50	+0,290
Інфраструктурно-технологічний (e-Coop)	<i>T</i>	0,428	0,65	+0,222
Інфраструктурно-технологічний (Дія)	<i>I</i>	0,275	0,55	+0,275

*Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.12 демонструє механізм впливу трьох рівнів ІМЦКЕ на компоненти $I_{ІЗК}$. Найбільший очікуваний приріст (+0,290) прогнозується для компонента координації завдяки створенню Національного сервісного хабу для аграрних кооперативів. Інфраструктурний компонент може зрости на 0,275 за рахунок інтеграції з екосистемою «Дія» та впровадження модуля «e-Coop».

Прогнозований ІЗК після повної реалізації ІМЦКЕ (горизонт 5 років):

$$I_{ІЗК}(\text{цільовий}) = 0,256 \times 0,65 + 0,195 \times 0,45 + 0,145 \times 0,50 + 0,202 \times 0,65 + 0,199 \times 0,55;$$

$$I_{ІЗК}(\text{цільовий}) = 0,166 + 0,088 + 0,073 + 0,131 + 0,109 = 0,567$$

$$\text{Приріст: } 0,567 - 0,321 = +0,246 (+76,6\%)$$

Таким чином, реалізація ІМЦКЕ дозволить підвищити $I_{ІЗК}$ з 0,321 до 0,567, що означає перехід від нижньої до верхньої межі середнього рівня інституційної зрілості. Це створить передумови для прискореного розвитку кооперативного сектору та наближення до європейських стандартів.

Отже, результати розрахунку $I_{ІЗК}$ обґрунтовують необхідність впровадження кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва, що поєднує переваги територіальної концентрації (кластерний підхід) з демократичними принципами управління (кооперативні цінності). Пілотна апробація цієї моделі може бути здійснена в рамках проєкту «Продукція з сільського двору до міської оселі» в Хмельницькому регіоні.

Інституційне середовище для розвитку аграрних кооперативів України перебуває на нижній межі середнього рівня зрілості. Ідентифіковано критичні бар'єри: координація ($C = 0,210$), фінансування ($F = 0,238$) та інфраструктура ($I = 0,275$), а також точки зростання – відносно високий рівень довіри ($T = 0,428$). Ці діагностичні дані створюють емпіричну основу для проектування структурно-функціональної моделі соціально-економічного механізму, спрямованого на усунення виявлених бар'єрів та мобілізацію наявного потенціалу.

Нами обґрунтовано, що соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань є цілісною системою взаємопов'язаних елементів (цілей, ресурсів, інструментів, інститутів), що забезпечує цілеспрямований вплив на економічні, соціальні та інституційні умови функціонування кооперативів з метою підвищення ефективності їх підприємницької діяльності та реалізації соціальної місії.

Ключовою особливістю запропонованого механізму є його триєдина природа, що відповідає специфіці кооперативної форми господарювання. На відміну від механізмів розвитку комерційних підприємств, орієнтованих переважно на максимізацію прибутку, механізм розвитку кооперативів має одночасно забезпечувати: економічну ефективність (конкурентоспроможність на ринку), соціальну результативність (задоволення потреб членів) та інституційну стійкість (відповідність кооперативним принципам). Ігнорування будь-якого з цих вимірів призводить до деформації кооперативної моделі – або до її комерціалізації (втрата соціальної місії), до неконкурентоспроможності (економічна неефективність), до інституційної деградації (відхід від кооперативних принципів).

Нами досліджено теоретико-методичні засади формування механізмів розвитку кооперації у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Аналіз наукової літератури засвідчив, що більшість існуючих підходів зосереджуються на окремих аспектах – або економічному (підвищення ефективності), або інституційному (вдосконалення законодавства), або

соціальному (розвиток громад). Натомість комплексний підхід, що інтегрує всі три виміри та базується на кількісній діагностиці стану інституційного середовища, залишається недостатньо розробленим, що обумовлює актуальність запропонованої моделі.

Ефективність будь-якого механізму залежить від дотримання базових принципів його функціонування. Нами систематизовано принципи, на яких ґрунтується соціально-економічний механізм розвитку аграрних кооперативів. При формуванні переліку принципів враховано: по-перше, загальні принципи системного управління; по-друге, специфічні принципи кооперативного руху, закріплені в документах Міжнародного кооперативного альянсу (ІСА); по-третє, особливості сучасного етапу розвитку української економіки, включаючи цифровізацію та євроінтеграцію [225].

Результати систематизації принципів функціонування механізму представлено в таблиці 3.13. Кожен принцип розкрито через його зміст та конкретні прояви в елементах механізму, що забезпечує операціоналізацію теоретичних положень.

Таблиця 3.13

Принципи функціонування соціально-економічного механізму розвитку аграрних кооперативів*

Принцип	Зміст	Прояв у механізмі
Синергії	Ефект від взаємодії елементів перевищує суму ефектів окремих елементів	Інтеграція економічного, соціального та інституційного вимірів; кластерна взаємодія
Адаптивності	Здатність механізму пристосовуватися до змін зовнішнього середовища	Гнучкість інструментів; сценарне планування; моніторинг ПЗК
Партнерства	Співпраця всіх стейкхолдерів на засадах взаємної вигоди	Державно-приватне партнерство; горизонтальні зв'язки; асоціювання
Цифрової інтеграції	Використання цифрових технологій для підвищення ефективності	ІМЦКЕ; модуль «е-Соор»; блокчейн-реєстр; електронна демократія

Продовження табл. 3.13

Принцип	Зміст	Прояв у механізмі
Соціальної відповідальності	Пріоритет інтересів членів та громади над максимізацією прибутку	Соціальні індикатори результативності; розподіл доданої вартості
Субсидіарності	Рішення приймаються на найнижчому можливому рівні	Децентралізація управління; автономія первинних кооперативів

**Джерело: розроблено автором*

Нами проаналізовано значення кожного принципу для функціонування механізму. Принцип синергії є ключовим, оскільки він забезпечує мультиплікативний ефект від поєднання різнорідних ресурсів та інструментів. Як показав розрахунок $I_{ІЗК}$, ізольований вплив на окремі компоненти (наприклад, лише на фінансування без покращення координації) не забезпечить системного покращення – необхідна одночасна дія на всі «вузькі місця». Саме синергетичний ефект пояснює, чому прогнозований приріст $I_{ІЗК}$ (+76,6%) перевищує арифметичну суму приростів окремих компонентів.

Принцип адаптивності набуває особливого значення в умовах високої невизначеності, спричиненої воєнними діями та економічною нестабільністю. Механізм має бути здатним швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, коригуючи інструменти та пріоритети. Регулярний моніторинг $I_{ІЗК}$ (рекомендована періодичність – щорічно) забезпечує інформаційну основу для такого коригування.

Принцип партнерства відображає специфіку кооперативної моделі, яка за своєю природою передбачає співпрацю, а не конкуренцію. У контексті механізму цей принцип реалізується через державно-приватне партнерство (співфінансування проєктів), горизонтальну інтеграцію кооперативів (об'єднання в асоціації 2-го рівня) та вертикальну інтеграцію (формування кластерів «виробник – переробник – споживач»).

Принцип цифрової інтеграції є інноваційним елементом запропонованого механізму. Традиційні підходи до розвитку кооперації недостатньо враховують можливості цифрових технологій. Натомість наш механізм інтегровано з Інтегрованою моделлю цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ), що передбачає використання блокчейн-технологій для забезпечення прозорості, токенизації пайових внесків для розширення доступу до фінансування та електронної демократії для підвищення участі членів в управлінні.

Принципи соціальної відповідальності та субсидіарності забезпечують відповідність механізму базовим цінностям кооперативного руху, закріпленим у Декларації про кооперативну ідентичність ІСА (1995). Соціальна відповідальність означає, що критерієм успішності механізму є не лише економічні показники (прибуток, рентабельність), але й соціальні результати (зайнятість, розвиток громад, якість життя членів). Субсидіарність гарантує збереження автономії первинних кооперативів та демократичного характеру управління.

На основі систематизованих принципів нами розроблено архітектуру соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань. Під архітектурою механізму розуміємо сукупність його структурних елементів (блоків) та зв'язків між ними, що забезпечують цілісність та функціональність системи [226].

Методичною основою для проєктування архітектури слугувала класична модель управлінського циклу «цілі → ресурси → процеси → результати», адаптована до специфіки кооперативного підприємництва. Відповідно, механізм структуровано у вигляді чотирьох взаємопов'язаних блоків: цільового, ресурсного, функціонального та результативного. Характеристику структурних блоків механізму наведено в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Структурні блоки соціально-економічного механізму розвитку аграрних кооперативів*

Блок	Призначення	Ключові елементи
ЦІЛЬОВИЙ	Визначення стратегічних, тактичних та оперативних цілей розвитку	Місія кооперації; ПЗК → 0,567; частка ринку 15%; 5000 членів
РЕСУРСНИЙ	Забезпечення механізму необхідними ресурсами	Фінансові (гранти, кредити); людські (кадри); інформаційні (дані); інфраструктурні (платформи)
ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ	Реалізація управлінських функцій та застосування інструментів	Регулювання; координація; стимулювання; контроль; інформування
РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ	Оцінка досягнення цілей та зворотний зв'язок	Економічні індикатори; соціальні індикатори; ПЗК-моніторинг

*Джерело: розроблено автором

Нами обґрунтовано логіку взаємозв'язку структурних блоків механізму. Цільовий блок є вихідним – він визначає напрям функціонування всієї системи. Без чітко сформульованих цілей механізм втрачає орієнтацію та перетворюється на сукупність розрізнених заходів. Ресурсний блок забезпечує матеріальну основу для досягнення цілей – без достатніх ресурсів навіть найкращі цілі залишаться декларативними. Функціональний блок трансформує ресурси в результати через застосування управлінських функцій та інструментів. Результативний блок замикає цикл, оцінюючи ступінь досягнення цілей та генеруючи інформацію для зворотного зв'язку.

Важливою особливістю запропонованої архітектури є наявність зворотного зв'язку від результативного блоку до цільового. Це забезпечує адаптивність механізму – якщо моніторинг виявляє відхилення від цільових показників, відбувається коригування цілей, ресурсів або інструментів. Такий підхід відповідає принципу адаптивності та забезпечує стійкість механізму до зовнішніх шоків.

Цільовий блок формує ієрархію цілей механізму на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному. Нами запропоновано такий підхід до цілепокладання:

– стратегічна мета механізму – підвищення Індексу інституційної зрілості кооперації з 0,321 до 0,567 протягом п'яти років (2024–2029). Вибір $I_{ІЗК}$ як інтегрального цільового показника обумовлено його здатністю комплексно відображати стан інституційного середовища за всіма ключовими компонентами. Досягнення значення 0,567 означає перехід від нижньої до верхньої межі середнього рівня зрілості, що створить передумови для прискореного розвитку кооперативного сектору;

– тактичні цілі конкретизують стратегічну мету у вимірних показниках розвитку кооперативного сектору: збільшення частки кооперативів на аграрних ринках з 4,5% до 15%; залучення 5000 нових членів до кооперативів; створення 10 кооперативів 2-го рівня (об'єднань кооперативів). Ці показники кореспондують з компонентами ПЗК – зокрема, частка ринку безпосередньо пов'язана з компонентом координації (С);

– оперативні цілі деталізуються для кожного компонента $I_{ІЗК}$, визначаючи конкретні заходи та очікувані результати. Систематизацію цільових показників за компонентами $I_{ІЗК}$ представлено в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Цільові показники соціально-економічного механізму за компонентами ПЗК*

Компонент $I_{ІЗК}$	Базове (2024)	Цільове (2029)	Ключові заходи
L (Законодавство)	0,408	0,65	Закон про ЦКТ; податкові пільги; спрощена реєстрація через «Дію»
F (Фінансування)	0,238	0,45	Гарантійний фонд; токенизація паїв; краудфандинг
С (Координація)	0,210	0,50	Сервісний хаб; асоціації 2-го рівня; кластерна модель
T (Довіра)	0,428	0,65	Блокчейн-прозорість; освітні програми; регіональні бренди
I (Інфраструктура)	0,275	0,55	Модуль «е-Соор»; логістичні центри; цифрові платформи
$I_{ІЗК}$ (інтегральний)	0,321	0,567	Комплексна реалізація ІМЦКЕ

*Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано пріоритетність компонентів для цілеспрямованого впливу. Найбільший приріст (+0,290) планується для компонента координації (С), який має найнижче базове значення (0,210). Це відповідає принципу концентрації зусиль на «вузьких місцях». Ключовими заходами для підвищення координації є створення Національного сервісного хабу для аграрних кооперативів (за моделлю бельгійського Smart.be), формування асоціацій 2-го рівня та впровадження кластерно-кооперативної моделі «село-місто».

Компонент фінансування (F) потребує приросту на 0,212 – з 0,238 до 0,45. Заходи включають створення Кооперативного гарантійного фонду для забезпечення доступу до кредитів, легалізацію токенизації пайових внесків (що дозволить залучати інвестиції від широкого кола осіб) та розвиток краудфандингових платформ для фінансування кооперативних проєктів.

Компонент інфраструктури (I) планується підвищити з 0,275 до 0,55 (+0,275). Основним інструментом є розробка та впровадження модуля «е-Соор» в екосистемі «Дія», що забезпечить цифровізацію послуг для кооперативів (реєстрація, звітність, комунікація з членами). Додатково передбачено створення мережі логістичних центрів та цифрових платформ комунікації «виробник-споживач».

Компоненти законодавства (L) та довіри (T) мають вищі базові значення, проте також потребують покращення. Для законодавства ключовим є прийняття Закону про Цифрове кооперативне товариство (ЦКТ), що легалізує інноваційні форми кооперації. Для довіри – впровадження блокчейн-технологій для забезпечення прозорості та освітні програми з кооперативної культури.

Ресурсний блок забезпечує механізм необхідними ресурсами для досягнення визначених цілей. Нами узагальнено чотири типи ресурсів: фінансові, людські, інформаційні та інфраструктурні. Кожен тип ресурсів має специфічні джерела формування та механізми залучення, систематизовані в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16

Ресурсне забезпечення соціально-економічного механізму*

Тип ресурсів	Джерела	Обсяг/характеристика
Фінансові	Державний бюджет; міжнародні гранти; пайові внески; кредити	Держпрограма 70% відшкодування; гранти ЄС; токенизовані паї
Людські	Члени кооперативів; менеджери; консультанти; науковці	5000+ потенційних членів; підготовка 200 менеджерів/рік
Інформаційні	Бази даних; аналітика; ринкова інформація; освітній контент	Інтеграція з «Дія»; реєстр членства; платформа знань
Інфраструктурні	Цифрові платформи; логістичні центри; переробні потужності	Модуль «е-Соор»; 25 регіональних хабів; МАФи

*Джерело: розроблено автором

Нами досліджено особливості формування кожного типу ресурсів. Фінансові ресурси залишаються найкритичнішим обмеженням розвитку кооперації, що підтверджено низьким значенням компонента F (0,238) в $I_{ІЗК}$. Державна програма відшкодування 70% вартості обладнання для кооперативів є важливим, але недостатнім джерелом – вона покриває лише близько 15% потреб. Тому механізм передбачає диверсифікацію джерел: міжнародні гранти (програми ЄС, FAO), інноваційні інструменти (токенізація паїв, краудфандинг) та пільгове кредитування через Кооперативний гарантійний фонд.

Людські ресурси включають як потенційних членів кооперативів (за оцінками, понад 5000 ОСГ готові до об'єднання), так і управлінський персонал. Критичним є дефіцит кваліфікованих менеджерів кооперативів – механізм передбачає підготовку 200 менеджерів щорічно через спеціалізовані освітні програми. Важливу роль відіграють консультанти (дорадники) та науковці, які забезпечують методичну підтримку.

Інформаційні ресурси набувають особливого значення в умовах цифровізації економіки. Механізм передбачає інтеграцію з державними реєстрами (через екосистему «Дія»), створення блокчейн-реєстру членства для

забезпечення прозорості та формування платформи знань з освітнім контентом для членів кооперативів.

Інфраструктурні ресурси охоплюють як цифрову (платформи, програмне забезпечення), так і фізичну інфраструктуру (логістичні центри, переробні потужності, торговельні точки). Ключовим елементом є модуль «е-Соор» – комплексна цифрова платформа для кооперативів, інтегрована з екосистемою «Дія». Передбачено створення 25 регіональних сервісних хабів та мережі малих архітектурних форм (МАФів) для реалізації продукції.

Функціональний блок реалізує управлінські функції, що трансформують ресурси в результати. Нами виділено п'ять ключових функцій механізму: регулювання, координація, стимулювання, контроль та інформування. Кожна функція реалізується через специфічні інструменти в усіх трьох вимірах механізму (економічному, соціальному, інституційному). Систематизацію функціонального наповнення механізму представлено в таблиці 3.17.

Таблиця 3.17

Функціональне наповнення соціально-економічного механізму*

Функція	Економічний вимір	Соціальний вимір	Інституційний вимір
Регулювання	Ціноутворення; стандарти якості	Соціальні нормативи; трудові гарантії	Законодавство; ліцензування
Координація	Логістика; закупівлі; збут	Мережі взаємодопомоги; обмін досвідом	Асоціації; хаби; платформи
Стимулювання	Субсидії; пільгові кредити; гранти	Соціальні програми; навчання	Податкові пільги; спрощення процедур
Контроль	Аудит; фінансовий моніторинг	Соціальна звітність; членський контроль	Дотримання принципів ІСА
Інформування	Ринкова аналітика; бенчмаркінг	Освіта; консультування; PR	Нормативна база; реєстри

*Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано зміст кожної функції у трьох вимірах механізму. Функція регулювання в економічному вимірі реалізується через встановлення стандартів якості продукції та механізмів ціноутворення (зокрема,

мінімальних закупівельних цін для членів кооперативу). У соціальному вимірі регулювання охоплює соціальні нормативи (наприклад, мінімальний розмір кооперативних виплат членам) та трудові гарантії для найманих працівників. В інституційному вимірі – це законодавче регулювання діяльності кооперативів, процедури реєстрації та ліцензування.

Функція координації є ключовою для подолання фрагментації кооперативного руху ($C = 0,210$). В економічному вимірі вона реалізується через спільну логістику, централізовані закупівлі ресурсів та колективний збут продукції. У соціальному – через формування мереж взаємодопомоги та платформ обміну досвідом. В інституційному – через створення асоціацій, сервісних хабів та цифрових платформ координації.

Функція стимулювання охоплює всі інструменти заохочення розвитку кооперації. В економічному вимірі це субсидії, гранти та пільгові кредити. У соціальному – освітні програми, соціальні виплати членам. В інституційному – податкові пільги для кооперативів, спрощення адміністративних процедур.

Функція контролю забезпечує зворотний зв'язок та дотримання стандартів. В економічному вимірі – фінансовий аудит, моніторинг показників ефективності. У соціальному – соціальна звітність (звіти про вплив на громаду), демократичний контроль з боку членів. В інституційному – контроль дотримання кооперативних принципів ІСА.

Функція інформування є наскрізною, що забезпечує всі інші функції необхідною інформацією. В економічному вимірі – ринкова аналітика, бенчмаркінг з кращими практиками. У соціальному – освітні програми, консультування, формування позитивного іміджу кооперації. В інституційному – поширення інформації про нормативну базу, ведення публічних реєстрів.

Результативний блок забезпечує оцінку ефективності механізму та формування зворотного зв'язку для його коригування. Нами запропоновано систему індикаторів результативності, що охоплює економічний, соціальний та інституційний виміри механізму. Для кожного індикатора визначено базове

значення (станом на 2024 рік) та цільове значення (на 2029 рік), що забезпечує вимірюваність прогресу. Систему індикаторів представлено в таблиці 3.18.

Таблиця 3.18

Індикатори результативності соціально-економічного механізму*

Вимір	Індикатор	Базове (2024)	Цільове (2029)
Економічний	Частка кооперативів на аграрному ринку, %	4,5	15,0
	Середній дохід члена кооперативу, тис. грн	16,2	35,0
	Частка доданої вартості виробника, %	25	42
	Рентабельність кооперативів, %	12	20
Соціальний	Кількість членів кооперативів, осіб	2500	7500
	Створені робочі місця, одиниць	150	500
	Охоплення ОСГ кооперацією, %	3	12
Інституційний	ІЗК (інтегральний індекс)	0,321	0,567
	Кількість кооперативів 2-го рівня	2	12
	Цифровізація кооперативів, %	15	60

*Джерело: розроблено автором на основі даних підрозділу 2.3

Нами обґрунтовано вибір індикаторів та їх цільові значення. В економічному вимірі ключовим індикатором є частка кооперативів на аграрному ринку – її планується збільшити з 4,5% до 15%, що відповідатиме рівню Польщі (22–42% залежно від сектору за даними таблиці 2.21). Середній дохід члена кооперативу планується підвищити більш ніж удвічі – з 16,2 до 35,0 тис. грн, що забезпечить економічну привабливість членства. Частка доданої вартості, що отримує виробник, має зрости з 25% до 42% – це відповідає кооперативній моделі розподілу вартості (таблиця 2.22).

У соціальному вимірі планується потроєння кількості членів кооперативів – з 2500 до 7500 осіб. Кількість створених робочих місць зросте з 150 до 500. Охоплення особистих селянських господарств (ОСГ)

кооперацією підвищиться з 3% до 12%, що залучить до організованої економічної діяльності значну частину сільського населення.

В інституційному вимірі інтегральним показником є $I_{ІЗК}$, цільове значення якого (0,567) обґрунтовано розрахунками підрозділу 3.1. Кількість кооперативів 2-го рівня планується збільшити з 2 до 12, що забезпечить горизонтальну інтеграцію та підвищить переговорну силу кооперативного сектору. Рівень цифровізації кооперативів має зрости з 15% до 60%, що відповідає завданням цифрової трансформації економіки.

Принциповою особливістю запропонованого механізму є його інтеграція з Інтегрованою моделлю цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ), розробленою у підрозділі 2.2. Нами обґрунтовано взаємозв'язок трьох рівнів ІМЦКЕ зі структурними блоками механізму та компонентами $I_{ІЗК}$. Ця інтеграція забезпечує технологічну основу для реалізації функцій механізму та досягнення цільових показників.

Логіка інтеграції полягає в тому, що кожен рівень ІМЦКЕ забезпечує інструментарій для впливу на відповідні компоненти $I_{ІЗК}$ через конкретні блоки механізму. Систематизацію взаємозв'язків представлено в таблиці 3.19.

Таблиця 3.19

Інтеграція соціально-економічного механізму з рівнями ІМЦКЕ*

Рівень ІМЦКЕ	Інструменти	Вплив на блоки механізму	Цільовий компонент $I_{ІЗК}$
1. Інфраструктурно-технологічний	Модуль «e-Coop»; блокчейн-реєстр; електронна демократія	Ресурсний (інформаційні, інфраструктурні); Функціональний (контроль, інформування)	I (+0,275); T (+0,222)
2. Інституційно-правовий	ЦКТ; токенизація паїв; краудфандинг	Цільовий (правові умови); Ресурсний (фінансові); Функціональний (регулювання, стимулювання)	L (+0,242); F (+0,212)
3. Координаційно-сервісний	Національний хаб; модель Smart.be; асоціації	Функціональний (координація); Результативний (моніторинг)	C (+0,290)

* Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано роль кожного рівня ІМЦКЕ в механізмі. Перший (інфраструктурно-технологічний) рівень забезпечує цифрову інфраструктуру механізму. Модуль «e-Coop», інтегрований з екосистемою «Дія», надає кооперативам цифрові сервіси: онлайн-реєстрацію, електронну звітність, комунікацію з членами. Блокчейн-реєстр членства гарантує прозорість та незмінність даних, що підвищує довіру (компонент Т). Електронна демократія (онлайн-голосування, віддалена участь у загальних зборах) розширює можливості участі членів в управлінні.

Другий (інституційно-правовий) рівень створює нормативні умови для інноваційних форм кооперації. Закон про Цифрове кооперативне товариство (ЦКТ) легалізує нові організаційні моделі та спрощує процедури. Токенізація пайових внесків дозволяє залучати інвестиції від широкого кола осіб, не обмежуючись традиційними членами. Краудфандингові платформи забезпечують альтернативні джерела фінансування кооперативних проєктів.

Третій (координаційно-сервісний) рівень безпосередньо впливає на найкритичніший компонент – координацію (С), забезпечуючи найбільший очікуваний приріст (+0,290). Національний сервісний хаб для аграрних кооперативів (за моделлю бельгійського Smart.be) надаватиме консультаційні, освітні та координаційні послуги. Формування асоціацій 2-го рівня забезпечить горизонтальну інтеграцію та переговорну силу кооперативного сектору.

Ефективність механізму залежить від узгодженості дій усіх суб'єктів та чіткого розподілу відповідальності між ними. Нами систематизовано суб'єкти механізму за рівнями управління: макрорівень (державний), мезорівень (регіональний), мікрорівень (первинний) та підтримуючий рівень. Характеристику суб'єктів та їх функцій у механізмі представлено в таблиці 3.20.

Таблиця 3.20

**Суб'єкти соціально-економічного механізму розвитку аграрних
кооперативів***

Рівень	Суб'єкти	Функції в механізмі
Макрорівень (державний)	Мінекономіки; Мінагрополітики; Верховна Рада	Регулювання; законодавче забезпечення; стратегічне планування; фінансування програм
Мезорівень (регіональний)	ОДА; ОТГ; регіональні асоціації; сервісні хаби	Координація; інфраструктурне забезпечення; підтримка проектів; моніторинг
Мікрорівень (первинний)	Кооперативи; члени; менеджери	Операційна діяльність; самоврядування; реалізація соціальної місії
Підтримуючий	Наукові установи; освітні заклади; міжнародні організації	Науково-методичне забезпечення; підготовка кадрів; технічна допомога

**Джерело: розроблено автором*

Нами досліджено розподіл функцій між рівнями управління відповідно до принципу субсидіарності. На макрорівні зосереджені функції стратегічного планування, законодавчого забезпечення та фінансування загальнодержавних програм. Мінекономіки відповідає за формування політики розвитку кооперації, Мінагрополітики – за галузеву специфіку аграрного сектору, Верховна Рада – за законодавче забезпечення (зокрема, прийняття Закону про ЦКТ).

На мезорівні (регіональному) ключову роль відіграють обласні державні адміністрації (ОДА), об'єднані територіальні громади (ОТГ), регіональні асоціації кооперативів та сервісні хаби. Їх функціями є координація діяльності на регіональному рівні, створення інфраструктури підтримки, супровід конкретних проектів та моніторинг результатів. Саме на цьому рівні реалізуються пілотні проекти, зокрема проект «Продукція з сільського двору до міської оселі» в Хмельницькому регіоні.

Мікрорівень представлений безпосередньо кооперативами, їх членами та менеджментом. Це рівень операційної діяльності, де реалізується підприємницька функція кооперативів та забезпечується демократичне самоврядування. Відповідно до принципу субсидіарності, максимум рішень має прийматися саме на цьому рівні, без зайвого втручання вищих рівнів.

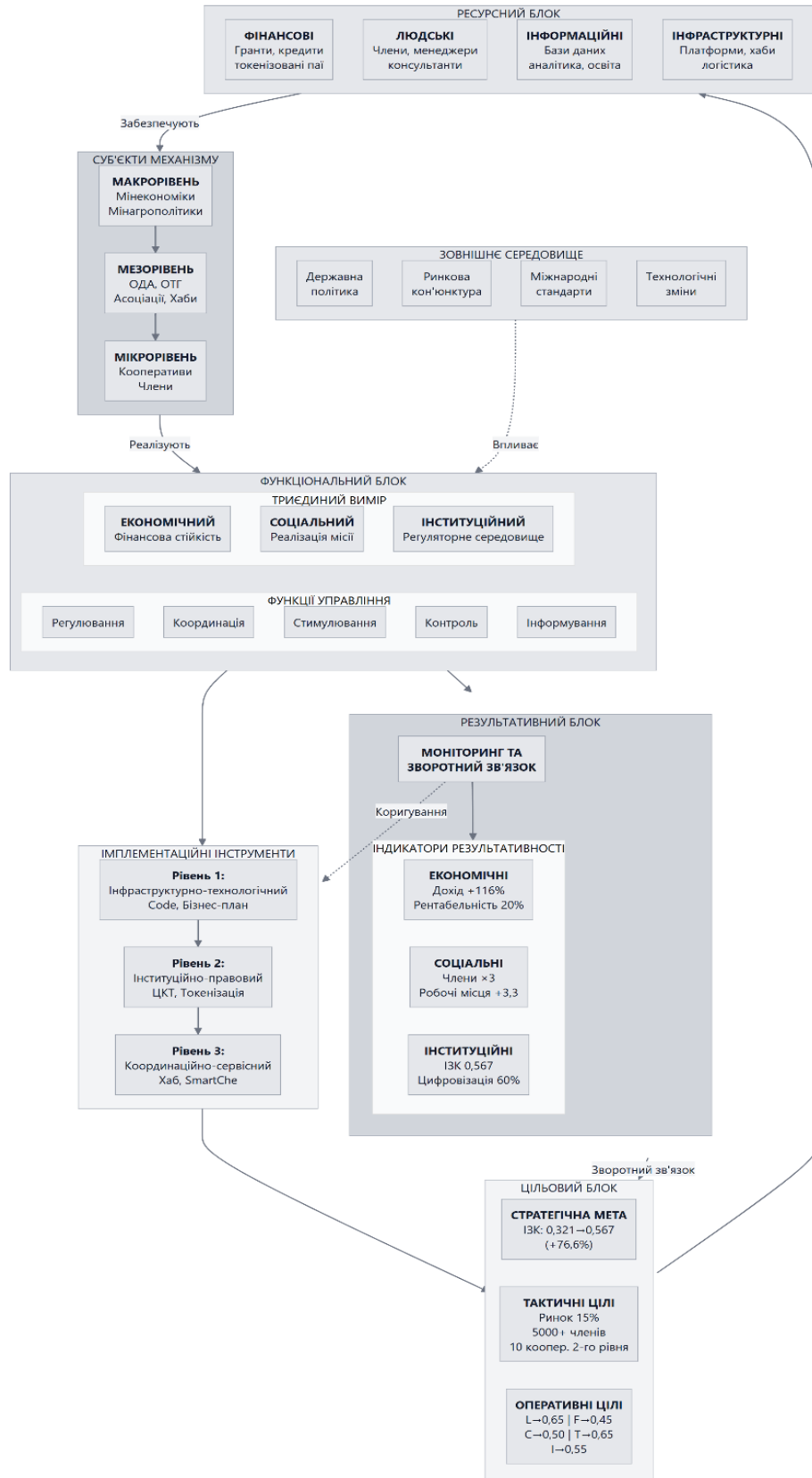


Рис. 3.1. Структурно-функціональна модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань

*Джерело: розроблено автором

Підтримуючий рівень включає наукові установи (IAE НААН, університети), освітні заклади та міжнародні організації (FAO, програми ЄС). Вони забезпечують науково-методичну підтримку, підготовку кадрів та технічну допомогу, не беручи безпосередньої участі в управлінні механізмом.

На основі проведеного дослідження нами розроблено структурно-функціональну модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань, рис. 3.1. Модель демонструє взаємозв'язки між структурними блоками механізму, рівнями ІМЦКЕ, компонентами $I_{ІЗК}$ та суб'єктами управління.

Нами узагальнено ключові особливості моделі. По-перше, структурно-функціональна модель демонструє циклічний характер функціонування механізму – від цілепокладання через мобілізацію ресурсів та реалізацію функцій до оцінки результатів із зворотним зв'язком. По-друге, модель відображає триєдину природу механізму – економічний, соціальний та інституційний виміри пронизують усі блоки. По-третє, модель візуалізує інтеграцію з ІМЦКЕ – три рівні цифрової екосистеми забезпечують технологічну основу функціонування механізму.

Водночас структурно-функціональна модель (рис. 3.1), відображаючи загальну архітектуру механізму, потребує деталізації щодо конкретних каналів впливу на інституційне середовище кооперації. Принциповим питанням є розкриття операційної логіки механізму: яким чином кожен структурний блок через відповідні інструменти впливає на конкретні компоненти Індексу інституційної зрілості кооперації ($I_{ІЗК}$), забезпечуючи їх цільове зростання? Відповідь на це питання дозволить перейти від статичного опису структури до динамічного розуміння функціонування механізму.

Як було встановлено в підрозділі 3.1, поточне значення $I_{ІЗК}$ для аграрних кооперативів Хмельницької області становить 0,321, що відповідає нижній межі середнього рівня інституційної зрілості. При цьому значення окремих компонентів суттєво диференційовані: від найнижчого $C = 0,210$

(координація) до найвищого $T = 0,428$ (довіра). Ця диференціація зумовлює необхідність адресного впливу механізму на кожен компонент через специфічні інструменти, що й відображено на рис. 3.2.

Нами розроблено схему взаємозв'язку блоків соціально-економічного механізму з компонентами підприємницького забезпечення кооперативів (рис. 3.2), яка деталізує канали впливу та розкриває операційну логіку трансформації інституційного середовища.

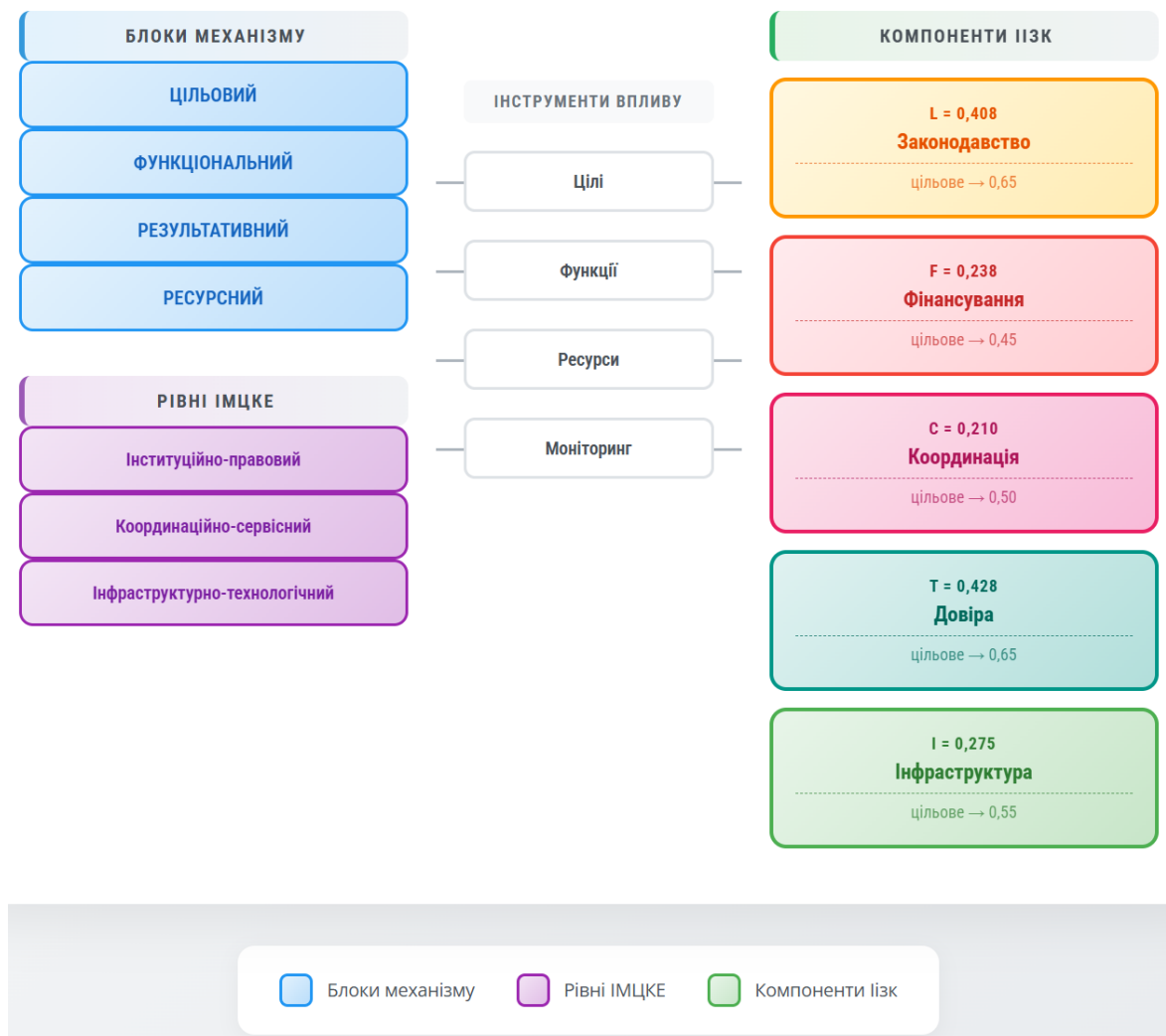


Рис. 3.2. Взаємозв'язок блоків механізму з компонентами $I_{ІЗК}$ *

*Джерело: розроблено автором

Рис. 3.2 розкриває системну архітектуру взаємодії трьох ключових елементів механізму: структурних блоків, інструментів впливу та компонентів

I_{ЗК}, із зазначенням ролі рівнів ІМЦКЕ як технологічного забезпечення цієї взаємодії.

Цільовий блок механізму реалізує свій вплив через інструмент «Цілі», формуючи стратегічні орієнтири розвитку кооперативного сектору. Цей блок безпосередньо впливає на компонент «Законодавство» ($L = 0,408$), оскільки саме стратегічне цілепокладання визначає напрями законодавчих змін. Поточне значення $L = 0,408$ свідчить про наявність базової правової бази кооперації, проте значний розрив із цільовим значенням $0,65$ вказує на необхідність суттєвого вдосконалення нормативно-правового забезпечення. Досягнення цільового рівня передбачає прийняття Закону про Цифрове кооперативне товариство (ЦКТ), удосконалення податкового режиму для кооперативів та гармонізацію національного кооперативного законодавства з *acquis communautaire* ЄС.

Функціональний блок діє через інструмент «Функції», забезпечуючи реалізацію регулятивної, стимулюючої, координаційної та контрольної функцій механізму. Його цільовим компонентом є «Фінансування» ($F = 0,238$), що має найнижче значення серед усіх компонентів після координації. Цільове значення $F = 0,45$ передбачає майже подвоєння поточного рівня фінансової підтримки кооперативів. Це вимагає запровадження спеціалізованих кредитних програм, розвитку механізмів державно-приватного партнерства у кооперативному секторі, активізації грантового фінансування з фондів ЄС та впровадження інноваційних фінансових інструментів (токенізація пайових внесків, кооперативний краудфандинг).

Результативний блок реалізується через інструмент «Моніторинг», що забезпечує оцінку ефективності механізму та зворотний зв'язок. Цей блок спрямований на компонент «Координація» ($C = 0,210$) – найкритичніший за поточним станом компонент, що відображає слабку горизонтальну та вертикальну взаємодію між суб'єктами кооперативного сектору. Цільове

значення $C = 0,50$ передбачає більш ніж подвійне зростання рівня координації, що досягатиметься через створення Національного сервісного хабу для аграрних кооперативів, формування регіональних координаційних рад та розбудову мережі асоціацій кооперативів 2-го рівня. Саме моніторинг забезпечує адаптивність механізму, дозволяючи коригувати координаційні зусилля на основі зворотного зв'язку.

Ресурсний блок впливає через інструмент «Ресурси», забезпечуючи матеріально-технічну, кадрову, інформаційну та інфраструктурну базу механізму. Його дія спрямована одночасно на два компоненти: «Довіра» ($T = 0,428$) та «Інфраструктура» ($I = 0,275$). Компонент довіри має найвище поточне значення серед усіх компонентів $I_{ІЗК}$, що пояснюється традиціями взаємодопомоги в українському селі та позитивним досвідом діючих кооперативів. Його цільове значення $0,65$ досягатиметься через підвищення прозорості управління (блокчейн-реєстр членства, електронна звітність), розвиток кооперативної освіти та популяризацію успішних практик. Компонент інфраструктури ($I = 0,275$) із цільовим значенням $0,55$ потребує створення мережі логістичних хабів, модернізації матеріально-технічної бази кооперативів та розвитку цифрової інфраструктури.

Визначивши взаємозв'язок блоків механізму з компонентами $I_{ІЗК}$ (рис. 3.2), необхідно формалізувати послідовність дій щодо практичної реалізації механізму. Відтак виникає потреба у розробці алгоритму реалізації механізму, який забезпечить покрокову операціоналізацію визначених взаємозв'язків та дозволить здійснювати адаптивне управління процесом інституційних змін.

Ключовою передумовою побудови алгоритму є результати діагностики, інтегральне значення $I_{ІЗК}$ та профіль компонентів. На рис. 3.3 представлено алгоритм реалізації соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань.

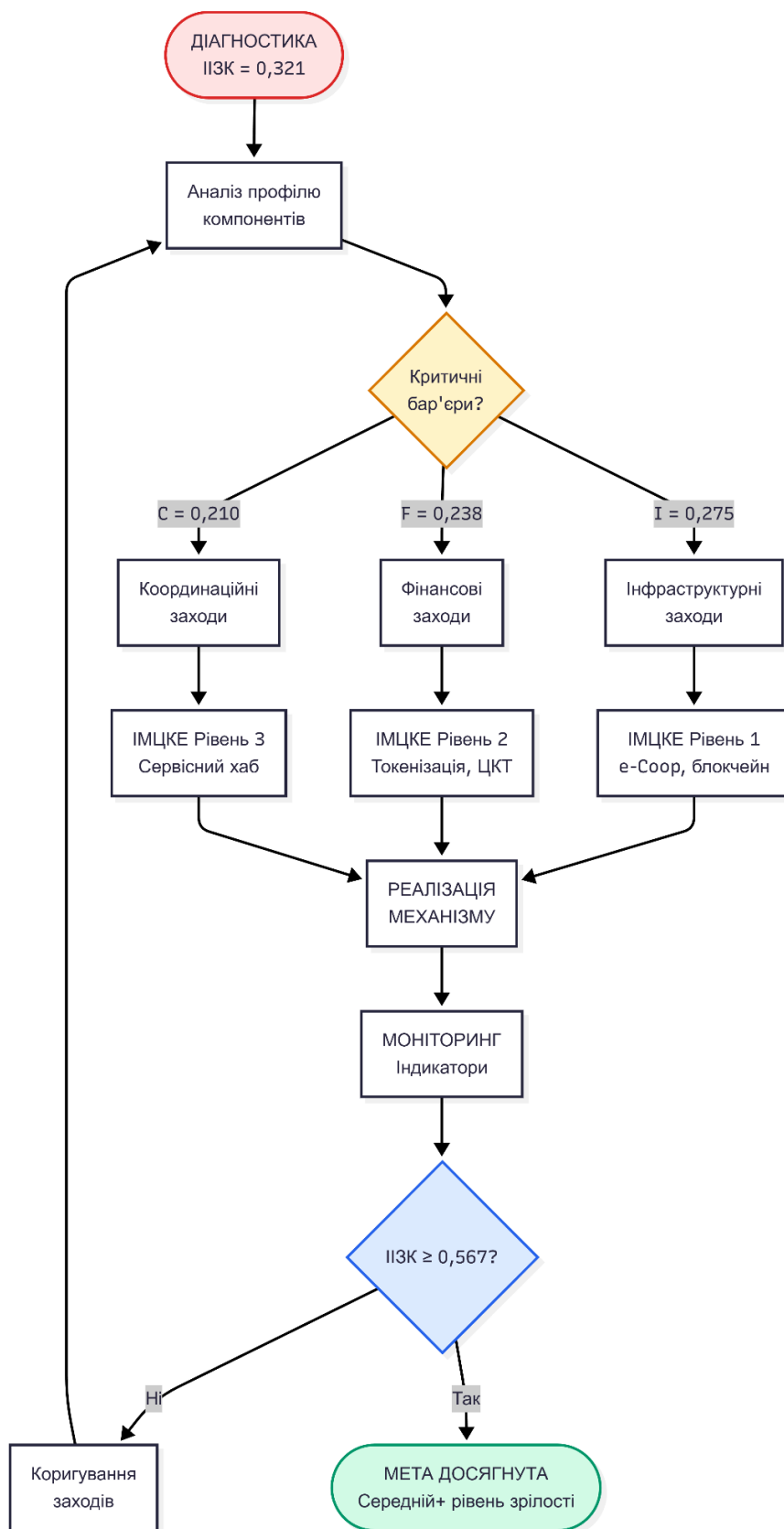


Рис. 3.3. Алгоритм реалізації соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань*

*Джерело: розроблено автором

Алгоритм реалізації механізму (рис. 3.3) побудовано за циклічним принципом та включає шість послідовних етапів, об'єднаних зворотним зв'язком.

Перший етап – діагностика – передбачає розрахунок інтегрального значення $I_{ІЗК}$ на основі методики, обґрунтованої у підрозділі 2.2. Вхідною точкою алгоритму є поточне значення індексу $I_{ІЗК}$, яке фіксує стартову позицію механізму на нижній межі середнього рівня інституційної зрілості. Ця кількісна оцінка є об'єктивною основою для подальших управлінських рішень та виключає суб'єктивізм у визначенні пріоритетів.

Другий етап – аналіз профілю компонентів – полягає в декомпозиції інтегрального індексу на п'ять складових (L, F, C, T, D) та ідентифікації їхніх абсолютних значень і відхилень від цільових параметрів. Цей етап дозволяє перейти від агрегованої оцінки до адресної діагностики, виявляючи конкретні «вузькі місця» інституційного середовища.

Третій етап – ідентифікація критичних бар'єрів – є ключовим логічним вузлом алгоритму. На цьому етапі застосовується пороговий критерій: компоненти зі значеннями нижче 0,30 класифікуються як критичні бар'єри, що потребують першочергового втручання. Кожен критичний бар'єр ініціює відповідну гілку заходів, що забезпечує адресність впливу механізму.

Четвертий етап – формування та реалізація заходів – передбачає паралельне впровадження трьох взаємопов'язаних напрямів, кожен з яких спирається на відповідний рівень ІМЦКЕ:

П'ятий етап – моніторинг – передбачає систематичне відстеження індикаторів ефективності механізму. Система моніторингу охоплює як компоненти $I_{ІЗК}$ (L, F, C, T, D), так і додаткові операційні індикатори: кількість створених кооперативів, обсяг залучених інвестицій, кількість членів, охоплення ОСГ кооперацією тощо (відповідно до індикаторів таблиці 3.18). Моніторинг забезпечує інформаційну основу для прийняття рішення на наступному етапі.

Шостий етап – оцінка досягнення мети – є другим логічним вузлом алгоритму, де здійснюється порівняння досягнутого значення $I_{ІЗК}$ із цільовим пороговим значенням 0,567. Це значення обґрунтовано як порогове для переходу до верхньої межі середнього рівня інституційної зрілості, що

наближає показники кооперативного сектору Хмельницької області до рівня країн Центральної та Східної Європи.

Якщо $I_{ІЗК} \geq 0,567$ – мета досягнута, аграрна кооперація регіону виходить на рівень «середній+» інституційної зрілості, що означає ефективне функціонування базових інститутів кооперації та наявність потенціалу для подальшого саморозвитку. У випадку, якщо $I_{ІЗК} < 0,567$, алгоритм передбачає коригування заходів – зворотний зв'язок спрямовує процес на повторний аналіз профілю компонентів з метою ідентифікації бар'єрів, що залишаються критичними або виникли внаслідок змін зовнішнього середовища.

Принциповою перевагою розробленого алгоритму є його адаптивність. Циклічна структура з контуром зворотного зв'язку забезпечує можливість коригування заходів за результатами моніторингу, що відрізняє запропонований механізм від лінійних програмних підходів, характерних для більшості існуючих стратегій підтримки кооперації в Україні. Крім того, алгоритм інтегрує кількісний критерій прийняття рішень (порогове значення $I_{ІЗК} = 0,567$), що виключає суб'єктивізм в оцінці результативності та забезпечує вимірюваність прогресу.

Алгоритм реалізації механізму (рис. 3.3), який визначив послідовність етапів та логіку прийняття рішень, потребує чіткої ідентифікації суб'єктів, відповідальних за виконання кожного етапу, та розуміння характеру їхньої взаємодії. Як було зазначено при аналізі таблиці 3.20, ефективність механізму залежить від узгодженості дій усіх суб'єктів та чіткого розподілу відповідальності між ними відповідно до принципу субсидіарності. Відтак виникає необхідність візуалізації системи суб'єктів механізму та каналів їх взаємодії, що дозволить перейти від переліку учасників до розуміння архітектури управлінських відносин.

Нами розроблено схему суб'єктів механізму та їх взаємодії (рис. 3.4), яка відображає чотирирівневу структуру управління кооперативним розвитком: макрорівень (державний), мезорівень (регіональний), мікрорівень (первинний) та підтримуючий рівень. Схема розкриває не лише склад суб'єктів на кожному рівні, але й характер зв'язків між ними – типи взаємодії, напрями потоків ресурсів, інформації та управлінських впливів.

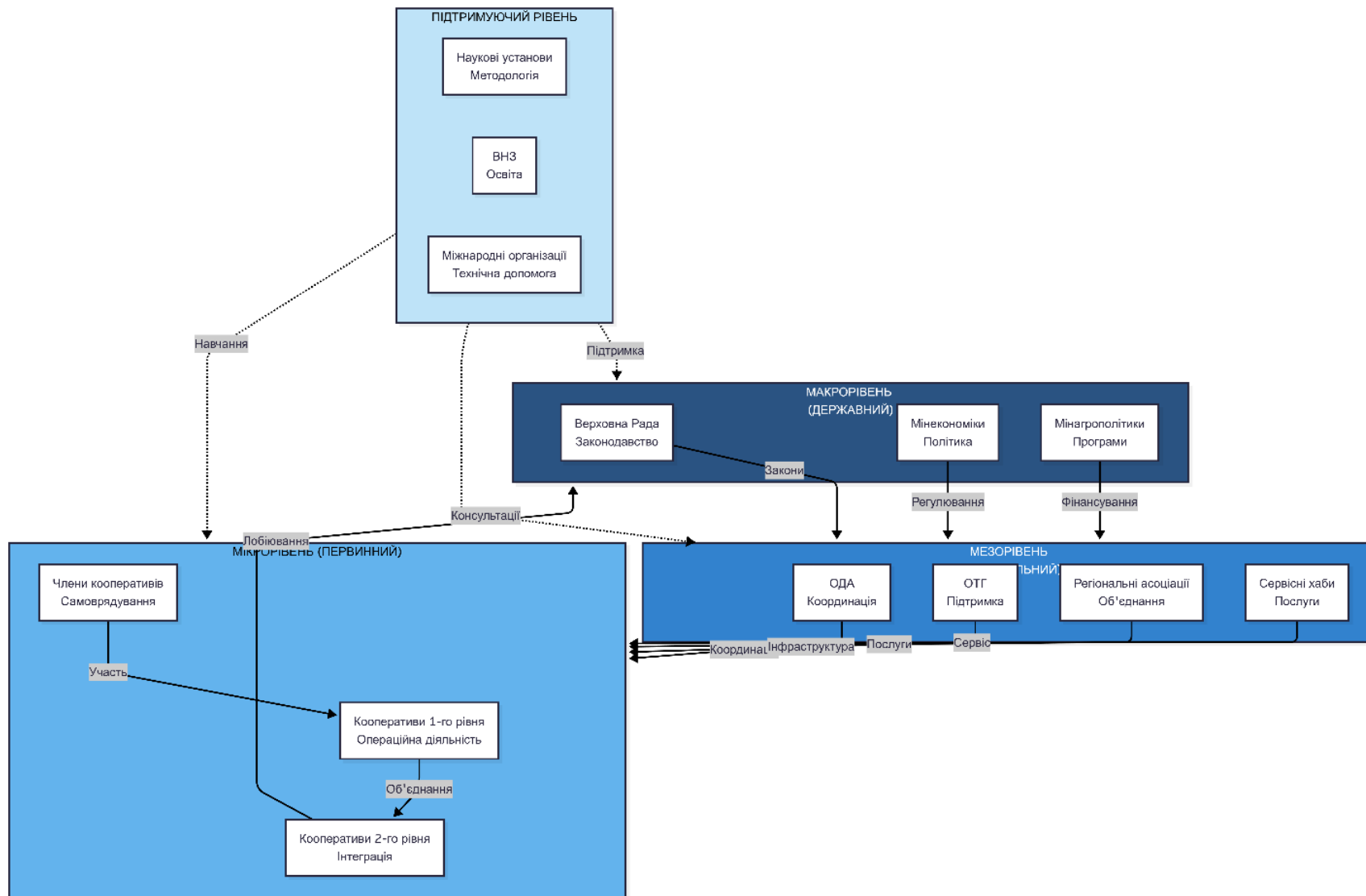


Рис. 3.4. Триєдиний вимір соціально-економічного механізму*

*Джерело: розроблено автором

Рис. 3.4 візуалізує систему суб'єктів соціально-економічного механізму як мережу взаємопов'язаних інституцій, організовану за ієрархічним принципом із елементами горизонтальної координації.

Макрорівень, що представлений трьома ключовими суб'єктами, кожен з яких виконує специфічну функцію в механізмі. Верховна Рада України забезпечує законодавчу складову механізму, зокрема через прийняття Закону про Цифрове кооперативне товариство (ЦКТ), удосконалення Закону «Про сільськогосподарську кооперацію» та гармонізацію кооперативного законодавства з нормами ЄС. Міністерство економіки формує державну політику розвитку кооперації, визначаючи стратегічні пріоритети та нормативно-регуляторні рамки. Міністерство аграрної політики відповідає за галузеві програми підтримки аграрної кооперації, забезпечуючи цільове фінансування та програмні інструменти.

Мезорівень (регіональний) є сполучною ланкою між державною політикою та практичною діяльністю кооперативів, що робить його критично важливим для ефективності механізму. Обласні державні адміністрації (ОДА) та об'єднані територіальні громади (ОТГ) надають безпосередню підтримку кооперативам на місцевому рівні.

Взаємодія мезорівня з мікрорівнем здійснюється через чотири канали, координація (від ОДА до кооперативів), інфраструктура (забезпечення матеріально-технічної бази), послуги (від ОТГ) та сервіс (від сервісних хабів та регіональних асоціацій). Множинність каналів зв'язку забезпечує комплексність підтримки та знижує залежність кооперативів від одного джерела ресурсів.

Мікрорівень (первинний) є операційним ядром механізму, де безпосередньо здійснюється підприємницька діяльність кооперативних об'єднань. Підтримуючий рівень розташований окремо від управлінської вертикалі, що підкреслює його спеціальну роль – науково-методичне, освітнє та технічне забезпечення механізму без безпосередньої участі в управлінні.

Принциповою особливістю розробленої схеми (рис. 3.4) є відображення не лише вертикальних (ієрархічних) зв'язків між рівнями управління, але й горизонтальних зв'язків всередині кожного рівня. На мезорівні горизонтальна координація між ОДА, ОТГ, регіональними асоціаціями та сервісними хабами забезпечує комплексність підтримки. На мікрорівні горизонтальна інтеграція між кооперативами 1-го рівня через об'єднання в кооперативи 2-го рівня формує ефект масштабу та переговорну силу. Ця поєднана архітектура вертикальних та горизонтальних зв'язків відповідає принципу субсидіарності, закладеному в основу механізму: максимум рішень приймається на найнижчому рівні, а вищі рівні забезпечують рамкові умови та координацію.

Підсумовуючи результати дослідження, слід зазначити, що структурно-функціональна модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань є цілісною системою, що поєднує теоретичні концепції кооперації з практичними інструментами впливу на інституційне середовище.

Модель ґрунтується на шести базових принципах (синергії, адаптивності, партнерства, цифрової інтеграції, соціальної відповідальності, субсидіарності), що забезпечують методологічну єдність та відповідність кооперативним цінностям.

Архітектура механізму включає чотири взаємопов'язані блоки: цільовий (ієрархія цілей від стратегічних до оперативних), ресурсний (фінансові, людські, інформаційні, інфраструктурні ресурси), функціональний (регулювання, координація, стимулювання, контроль, інформування) та результативний (система індикаторів та зворотний зв'язок).

Триєдина природа механізму (економічний, соціальний, інституційний виміри) відповідає специфіці кооперативної форми господарювання та забезпечує комплексний вплив на розвиток кооперативного підприємництва.

Разом з тим, ефективна реалізація механізму потребує організаційної форми, яка б поєднувала переваги територіальної концентрації ресурсів з демократичними принципами кооперативного управління. Такою формою є

кластерно-кооперативна модель агропідприємництва, теоретичне обґрунтування та практичну апробацію якої буде здійснено у наступних підрозділах.

3.2. Кластерно-кооперативна модель агро-підприємництва як організаційна форма реалізації соціально-економічного механізму

Структурно-функціональна модель соціально-економічного механізму, обґрунтована у попередньому підрозділі, потребує адекватної організаційної форми для практичної реалізації. Аналіз профілю Індексу інституційної зрілості кооперації засвідчив, що найкритичнішим бар'єром розвитку аграрної кооперації в Україні є низький рівень координації ($C = 0,210$), що проявляється у фрагментації кооперативного руху, мізерній частці ринку (2–8%) та майже повній відсутності об'єднань вищого рівня. Подолання цього бар'єру потребує організаційної форми, здатної забезпечити інтеграцію розрізнених виробників на засадах територіальної близькості та спільних інтересів.

У світовій практиці такою формою є кластери – територіально локалізовані об'єднання взаємопов'язаних підприємств та інституцій, що функціонують у суміжних галузях. Водночас класична кластерна модель, орієнтована на комерційні підприємства, не повною мірою враховує специфіку кооперативної форми господарювання з її соціальною місією та демократичними принципами управління. Це обумовлює необхідність розробки інтегрованої моделі, що поєднує переваги кластерного підходу з кооперативними цінностями.

Нами проаналізовано еволюцію теоретичних поглядів на кластеризацію економіки та визначено ключові наукові школи, що сформували сучасне розуміння цього феномену. Витоки кластерної теорії сягають праць А. Маршалла (1890), який досліджував «промислові райони» та виявив ефект агломерації – переваги, що виникають від територіальної концентрації підприємств однієї галузі [224]. Маршалл ідентифікував три джерела

агломераційних переваг: спільний ринок праці, розвиток спеціалізованих постачальників та поширення знань (knowledge spillovers).

Концептуальне оформлення кластерної теорії відбулося завдяки працям М. Портера (1990, 1998), який ввів термін «кластер» у сучасному розумінні та обґрунтував його роль у формуванні конкурентних переваг націй [242, 241]. За визначенням Портера, кластер – це «географічно сконцентрована група взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, провайдерів послуг, фірм у суміжних галузях та асоційованих інституцій (університетів, агенцій стандартизації, торгових асоціацій), що конкурують, але водночас співпрацюють» [241, с. 197].

Нами узагальнено подальший розвиток кластерної теорії у працях зарубіжних та вітчизняних учених. М. Енрайт (1996) запропонував концепцію «регіональних кластерів», акцентуючи на ролі місцевих умов у формуванні конкурентоспроможності [184]. А. Саксеніан (1994) дослідила роль соціальних мереж та культури співпраці у кластерному розвитку на прикладі Кремнієвої долини [249]. М. Сторпер (1997) обґрунтував концепцію «неторгованих взаємозалежностей» – неформальних зв'язків, що забезпечують обмін знаннями в кластерах [257].

В українській економічній науці проблематика кластеризації активно досліджується з початку 2000-х років. М. Войнаренко (2011) розробив методологію формування кластерних структур в економіці України та обґрунтував моделі кластерної політики [14]. С. Соколенко (2004) дослідив роль кластерів у підвищенні конкурентоспроможності регіонів та запропонував методику ідентифікації кластерних ініціатив [118]. Ю. Лупенко та М. Малік (2016) обґрунтували особливості кластеризації в аграрному секторі та визначили передумови формування агропромислових кластерів [63].

Нами систематизовано наукові підходи до визначення сутності та типології кластерів, результати чого представлено в таблиці 3.21. Аналіз

засвідчує значну варіативність трактувань, що обумовлена різними дослідницькими традиціями та акцентами.

Таблиця 3.21

Еволюція наукових підходів до визначення кластерів*

Автор, рік	Визначення/підхід	Ключовий акцент
А. Маршалл, 1890 [8]	Промисловий район – локалізована група підприємств однієї галузі	Агломераційні переваги
М. Портер, 1998 [12]	Географічно сконцентрована група взаємопов'язаних компаній та інституцій	Конкурентоспроможність
М. Енрайт, 1996 [5]	Регіональний кластер як основа конкурентних переваг території	Регіональний розвиток
А. Саксеніан, 1994 [14]	Мережа фірм з інтенсивними соціальними зв'язками	Соціальний капітал
М. Войнаренко, 2011 [3]	Добровільне об'єднання підприємств для спільного виробництва	Кооперація та інтеграція
С. Соколенко, 2004 [13]	Система взаємопов'язаних підприємств і організацій	Мережева взаємодія
Ю. Лупенко, М. Малік, 2016 [7]	Агропромисловий кластер як форма інтеграції в АПК	Галузева специфіка

*Джерело: систематизовано автором за даними [14, 63, 118, 184, 224, 241, 249]

Нами досліджено спільні риси та відмінності у трактуваннях кластерів різними науковими школами. Спільними рисами є: територіальна локалізація (географічна концентрація учасників); галузева спеціалізація (зосередження на суміжних видах діяльності); мережева взаємодія (інтенсивні горизонтальні та вертикальні зв'язки); інституційна підтримка (участь університетів, асоціацій, органів влади). Водночас підходи різняться акцентами: Портер наголошує на конкуренції як рушійній силі кластеру, тоді як європейська традиція (Войнаренко, Соколенко) більше акцентує на кооперації та співпраці.

Проведений аналіз дозволяє простежити хронологічну послідовність становлення теоретичних уявлень про кластеризацію як форму просторово-економічної організації. Еволюція наукових підходів охоплює понад столітній

період – від концепції промислових районів А. Маршалла (1890), який уперше зафіксував феномен агломераційних переваг від територіальної концентрації споріднених виробництв, до сучасних моделей, що враховують інституційне середовище та цифрову трансформацію економічних відносин (рис. 3.5).

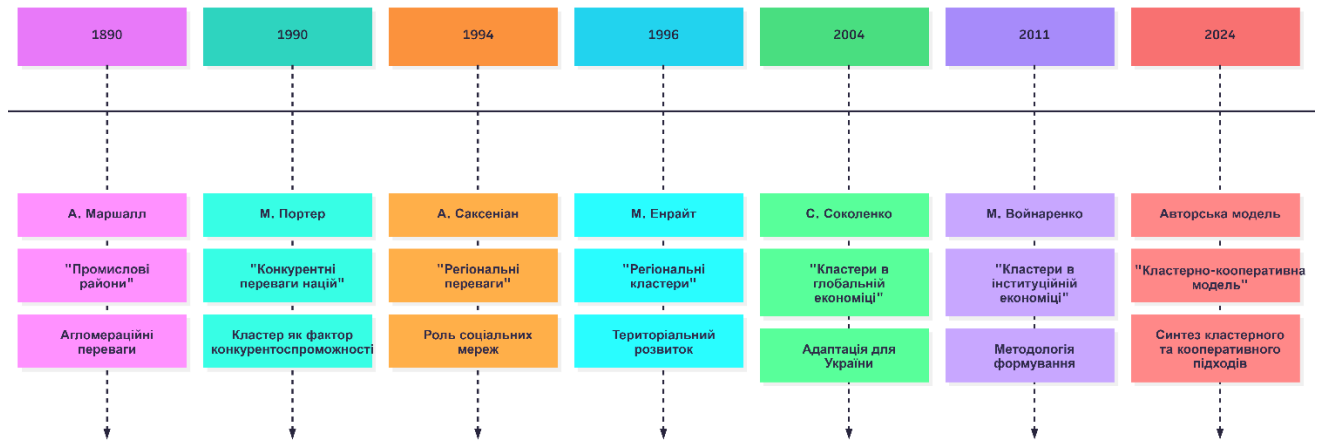


Рис.3.5. Еволюція теоретичних поглядів до кластеризації*

*Джерело: сформовано автором

Нами проаналізовано типологію кластерів за різними критеріями, результати чого систематизовано в таблиці 3.22. Розуміння типології є важливим для коректного позиціонування запропонованої кластерно-кооперативної моделі.

Ключовим етапом у розвитку кластерної теорії стала робота М. Портера (1990), який концептуалізував кластер як фактор конкурентоспроможності націй і заклав основу для подальших досліджень. В українському науковому дискурсі кластерна парадигма набула специфічного розвитку завдяки працям С. Соколенка (2004), який адаптував глобальні кластерні концепції до умов вітчизняної економіки, та М. Войнаренка (2011), який розробив методологію формування кластерів в інституційній економіці.

Як видно з рис. 3.5, кожний наступний етап розвитку кластерної теорії не заперечував попередні здобутки, а доповнював їх новими аналітичними вимірами. Наша, авторська кластерно-кооперативна модель у цьому контексті виконує інтегративну функцію, об'єднуючи накопичений теоретичний

потенціал кластерних досліджень із соціально-економічними принципами кооперативного підприємництва, що особливо актуально для аграрного сектору України з його значною часткою дрібних товаровиробників.

Таблиця 3.22

Типологія кластерів за основними критеріями*

Критерій	Типи кластерів	Характеристика
За масштабом	Локальні	У межах одного населеного пункту, ОТГ
	Регіональні	У межах області, макрорегіону
	Національні	Загальнодержавного значення
За галузевою ознакою	Промислові	Виробництво промислових товарів
	Агропромислові	Сільське господарство та переробка
	Сервісні	Послуги, туризм, ІТ
За ступенем зрілості	Потенційні	Наявні передумови, відсутня формалізація
	Латентні	Початкова координація, формування зв'язків
	Зрілі	Розвинена інфраструктура, сталі зв'язки
За характером інтеграції	Горизонтальні	Об'єднання підприємств одного рівня
	Вертикальні	Інтеграція ланцюга створення вартості

*Джерело: систематизовано автором за даними [14, 63, 118, 241]

Аналіз типології засвідчує, що для розвитку аграрної кооперації в Україні найбільш релевантними є локальні та регіональні агропромислові кластери з вертикальною інтеграцією ланцюга «виробництво – переробка – збут». Такі кластери здатні забезпечити координацію дрібних виробників (ОСГ), їх доступ до ринків та підвищення частки доданої вартості, що отримує виробник.

Нами досліджено особливості формування кластерів в аграрному секторі, що відрізняють їх від промислових кластерів. Ці особливості обумовлені специфікою сільськогосподарського виробництва: залежністю від природних умов, сезонністю, розпорошеністю виробників на значних територіях, переважанням дрібнотоварного виробництва.

За даними Лупенка та Маліка [63], формування агропромислових кластерів в Україні стримується низкою факторів: недостатній рівень довіри між виробниками (що підтверджено нашим розрахунком $I_{ІЗК} - T = 0,428$ є

відносно високим, але недостатнім); відсутність координуючих структур ($C = 0,210$ – найнижчий компонент); слабка інфраструктура підтримки ($I = 0,275$). Водночас наявний потенціал для кластеризації: значна концентрація виробників у продуктивних регіонах, традиції співпраці на сільських територіях, готовність до об'єднання (42% опитаних).

Нами виявлено ключову відмінність агропромислових кластерів від промислових: домінування дрібних виробників (особисті селянські господарства, фермерські господарства), які не мають достатніх ресурсів для самостійного виходу на ринки. Це обумовлює необхідність поєднання кластерного підходу з кооперативними механізмами об'єднання дрібних виробників.

На основі критичного аналізу наукової літератури та емпіричного дослідження стану аграрної кооперації в Україні нами запропоновано авторську концепцію кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва. Ця модель являє собою синтез двох підходів: кластерного (територіальна концентрація, мережева взаємодія, інтеграція ланцюга вартості) та кооперативного (демократичне управління, соціальна місія, розподіл вигод на користь членів).

Нами обґрунтовано визначення кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва: це організаційна форма інтеграції аграрних виробників, що поєднує переваги територіальної концентрації (кластерний підхід) з демократичними принципами управління та соціальною орієнтацією (кооперативні цінності), забезпечуючи координацію дрібних виробників, їх доступ до ринків збуту та справедливий розподіл доданої вартості.

Концептуальна особливість запропонованої моделі полягає в інтеграції двох традиційно окремих підходів до організації економічної діяльності. Якщо класичний кластер Портера орієнтований на підвищення конкурентоспроможності через суперництво та співпрацю комерційних підприємств, то кластерно-кооперативна модель ставить на перше місце соціальні цілі – забезпечення добробуту дрібних виробників та розвиток сільських територій.

Нами систематизовано відмінності кластерно-кооперативної моделі від класичного кластеру та традиційного кооперативу (табл. 3.23). Ця

систематизація дозволяє чітко позиціонувати запропоновану модель у системі організаційних форм агро-підприємництва.

Таблиця 3.23

Порівняльна характеристика організаційних форм агро-підприємництва*

Характеристика	Класичний кластер	Традиційний кооператив	Кластерно-кооперативна модель
Головна мета	Конкурентоспроможність	Задоволення потреб членів	Синтез: конкурентоспроможність + соціальна місія
Учасники	Комерційні підприємства	Фізичні особи, ОСГ	ОСГ + кооперативи + підприємства + інституції
Управління	Координаційна рада	Демократичне (1 член = 1 голос)	Гібридне: демократія + професійний менеджмент
Територія	Регіон, агломерація	Населений пункт, ОТГ	Сектор «село-місто» (до 50 км)
Інтеграція	Горизонтальна + вертикальна	Переважно горизонтальна	Повна вертикальна (виробник → споживач)
Розподіл вигод	За ринковими умовами	Пропорційно участі	Пріоритет виробника (42% проти 25%)
Цифровізація	Опціонально	Низька	Інтегрована платформа

*Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано переваги кластерно-кооперативної моделі порівняно з альтернативними формами. По-перше, модель забезпечує масштаб, недоступний для окремих кооперативів – територіальне охоплення «село-місто» (до 50 км) дозволяє інтегрувати значну кількість виробників та споживачів. По-друге, модель зберігає демократичні принципи управління, притаманні кооперації, що забезпечує залученість та мотивацію членів. По-третє, модель передбачає повну вертикальну інтеграцію ланцюга вартості – від виробника до кінцевого споживача, що дозволяє усунути посередників та перерозподілити додану вартість на користь виробника (з 25% до 42%).

Нами розроблено структуру кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва (рис. 3.6), що складається з п'яти взаємопов'язаних компонентів: територіального, організаційного, інфраструктурного, цифрового та управлінського. Кожен компонент виконує специфічну функцію в забезпеченні цілісності та ефективності моделі.

Візуалізацію структури моделі представлено на рисунку 3.6, а детальну характеристику компонентів – у таблиці 3.24.

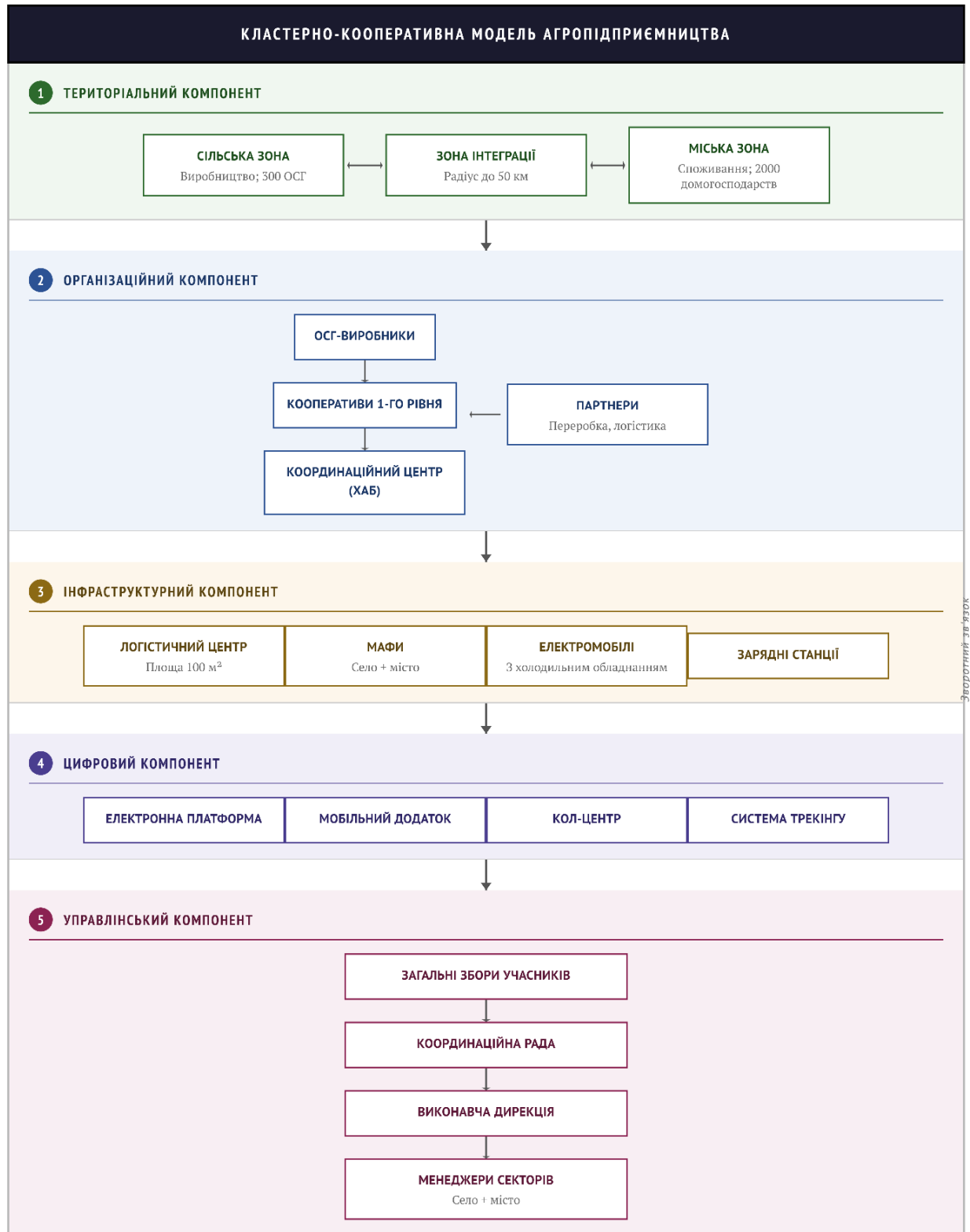


Рис. 3.6. Структура кластерно-кооперативної моделі агро-підприємництва*

*Джерело: розроблено автором

Нами обґрунтовано роль кожного компонента в забезпеченні функціонування моделі.

Територіальний компонент визначає просторову конфігурацію моделі. Базовою одиницею є «сектор інтеграції» – територія, що охоплює сільську зону виробництва та міську зону споживання у радіусі до 50 км.

Таблиця 3.24

Структурні компоненти кластерно-кооперативної моделі*

Компонент	Функція	Елементи
1. Територіальний	Визначення просторових меж та зон інтеграції	Сільська зона (виробництво); Міська зона (споживання); Сектор інтеграції (до 50 км)
2. Організаційний	Формування структури учасників та їх взаємодії	ОСГ-виробники; Кооперативи 1-го рівня; Координаційний центр (хаб); Партнери (переробка, логістика)
3. Інфраструктурний	Матеріально-технічне забезпечення функціонування	Логістичний центр; МАФи для завантаження/розвантаження; Зарядні станції; Холодильне обладнання
4. Цифровий	Інформаційно-комунікаційне забезпечення	Електронна платформа; Мобільний додаток; Кол-центр; Система трекінгу
5. Управлінський	Координація та прийняття рішень	Загальні збори учасників; Координаційна рада; Виконавча дирекція; Менеджери секторів

**Джерело: розроблено автором*

Такий масштаб обрано з огляду на: логістичну доцільність (можливість доставки «від двору до двору» протягом дня); економічну ефективність (оптимальні транспортні витрати); соціальну близькість (формування персональних зв'язків «виробник-споживач»). Один сектор кластерного

підприємництва може охоплювати 300 сімейних господарств на сільській території та 2000 домогосподарств у місті.

Організаційний компонент формує структуру учасників моделі та їх взаємодію. На базовому рівні знаходяться особисті селянські господарства (ОСГ) – виробники продукції. Вони можуть об'єднуватися в кооперативи 1-го рівня для спільного збуту. Координаційну функцію виконує сервісний хаб – структура, що забезпечує організацію логістики, маркетинг, контроль якості. До моделі також залучаються партнери – підприємства переробки, логістичні оператори, торговельні мережі.

Інфраструктурний компонент забезпечує матеріально-технічну базу функціонування моделі. Ключовими елементами є: логістичний центр (100 м²) для сортування та зберігання продукції; малі архітектурні форми (МАФи) для завантаження/розвантаження на сільській та міській територіях; електромобілі з холодильним обладнанням для доставки; зарядні станції для електротранспорту. Загальна вартість інфраструктури для одного сектору становить приблизно 300 тис. дол. США [48].

Цифровий компонент забезпечує інформаційно-комунікаційну підтримку моделі. Центральним елементом є електронна платформа, що з'єднує виробників та споживачів. Платформа виконує функції: каталогу продукції; системи замовлень; комунікації учасників; обліку та звітності. Доступ до платформи забезпечується через веб-інтерфейс та мобільний додаток. Кол-центр надає підтримку учасникам, які не мають достатніх цифрових навичок. Система трекінгу забезпечує відстеження доставки.

Управлінський компонент реалізує функцію координації та прийняття рішень. Він побудований на принципах демократичного управління, притаманних кооперації. Вищим органом є загальні збори учасників (виробників та представників споживачів), що визначають стратегію розвитку.

Координаційна рада здійснює оперативне управління. Виконавча дирекція забезпечує щоденне функціонування. Менеджери секторів (на сільській та міській територіях) є ключовими операційними ланками – вони контактують з виробниками та споживачами, наповнюють платформу продукцією, організовують доставку.

Нами розроблено механізм функціонування кластерно-кооперативної моделі (рис. 3.7), що описує логіку взаємодії учасників та рух продукції від виробника до споживача. Механізм базується на принципі прямого зв'язку «від двору до двору», що усуває посередників та забезпечує справедливий розподіл вартості.

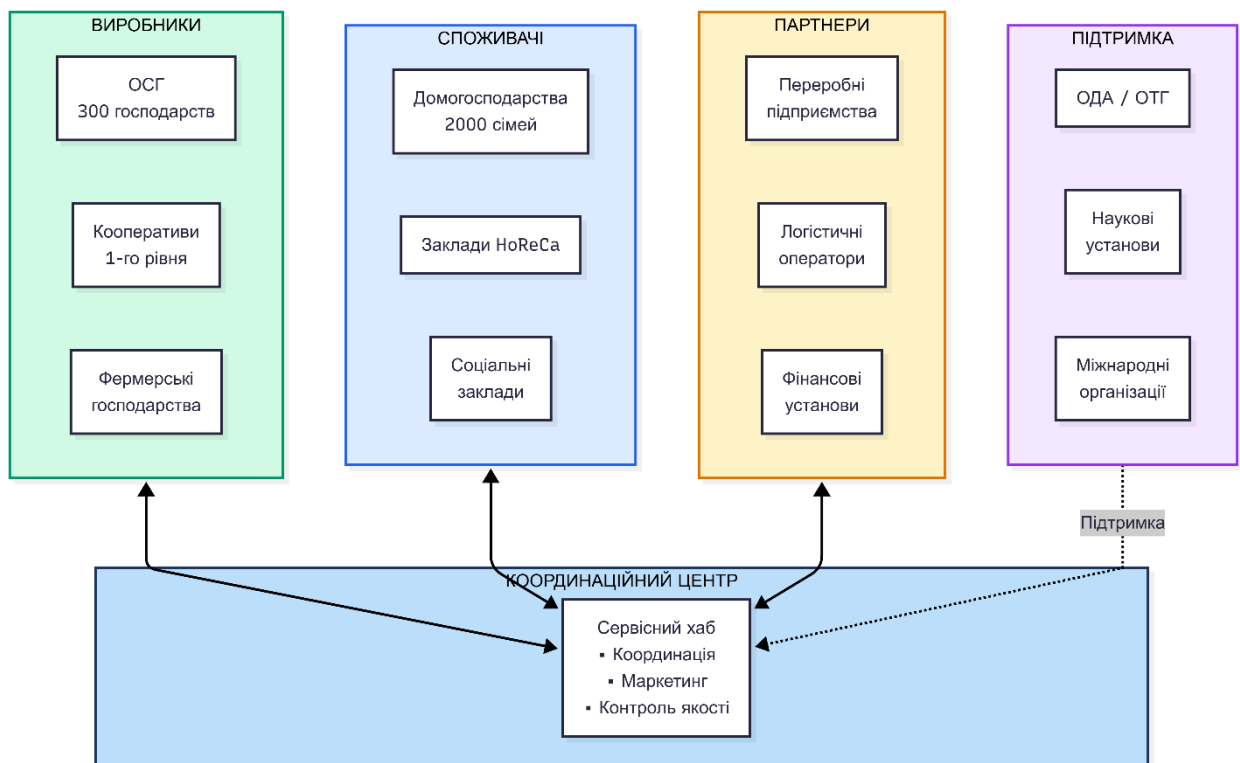


Рис. 3.7. Механізм функціонування кластерно-кооперативної моделі*

*Джерело: розроблено автором

Нами систематизовано етапи функціонування механізму в розрізі категорій продукції (табл. 3.25). Модель передбачає три категорії продукції з різними режимами обробки та доставки.

Таблиця 3.25

Категорії продукції та режими функціонування моделі*

Категорія	Приклади	Режим замовлення	Режим доставки
«Домашня продукція»	Молоко, яйця, сир, овочі, фрукти	Персоналізований (виробник → споживач)	Доставка 2 рази на день (ранок, вечір)
«Продукція від виробника»	М'ясо, мед, консервація	Загальний каталог на платформі	Через логістичний центр
«Продукція під замовлення»	Сезонна продукція, великі партії	Попереднє замовлення	За домовленістю

*Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано логістичний цикл функціонування моделі. Доставка продукції здійснюється двічі на добу:

Ранковий цикл: 6:00–7:00 – завантаження на сільській території (МАФ); 7:40–8:30 – розвантаження в місті (МАФ або адресна доставка). Цей цикл орієнтований на свіжу «домашню продукцію» – молоко, яйця, овочі.

Вечірній цикл: 15:00 – завантаження на логістичному центрі; 16:00–17:00 – розвантаження на сільській території; 17:00–17:30 – завантаження зворотної продукції; 18:20–19:30 – розвантаження в місті. Цей цикл забезпечує доставку «продукції від виробника» та зворотний потік товарів для села.

Ключовою особливістю механізму є формування персональних зв'язків між виробником та споживачем. На відміну від анонімних ринкових транзакцій, модель передбачає персоніфікацію: споживач знає, від кого отримує продукцію, може надавати зворотний зв'язок та формувати довгострокові відносини. Це відповідає компоненту довіри (Т) в $I_{ЗК}$ та сприяє його підвищенню.

Нами розроблено економічну модель функціонування кластерно-кооперативного об'єднання, що визначає структуру доходів, витрат та

розподілу вартості між учасниками. Модель базується на принципі мінімізації націнки (5–10% проти 35% у традиційній роздрібній торгівлі) та перерозподілу вигод на користь виробника.

Економічні параметри моделі систематизовано в таблиці 3.26.

Таблиця 3.26

Економічні параметри кластерно-кооперативної моделі*

Показник	Значення	Примітка
Капітальні витрати на сектор	300 000 дол. США	Платформа, логістика, МАФи, транспорт
Охоплення учасників	2300 домогосподарств	300 сільських + 2000 міських
Плановий денний товарооборот	100 000 грн	~25 грн/особу/день
Річний товарооборот	36,5 млн грн	365 днів × 100 тис. грн
Націнка координаційного центру	5–10%	vs 35% у супермаркетах
Дохід координаційного центру (5%)	5 000 грн/день	1,825 млн грн/рік
Поточні витрати + амортизація	3 000 грн/день	1,095 млн грн/рік
Чистий прибуток	2 000 грн/день	730 тис. грн/рік
Термін окупності	12 років	Максимальний
Частка виробника у ціні	42%	vs 25% у традиційному ланцюзі

*Джерело: розроблено автором

Нами проаналізовано структуру розподілу вартості в кластерно-кооперативній моделі порівняно з традиційним ланцюгом постачання (табл. 3.27). Ця порівняльна характеристика демонструє принципову відмінність моделі – перерозподіл вартості на користь виробника.

Таблиця 3.27

Порівняння розподілу вартості в різних моделях збуту*

Учасник ланцюга	Традиційний ланцюг	Кластерно-кооперативна модель	Зміна
Виробник (ОСГ)	25%	42%	+17 в.п.
Посередник/закупівельник	15%	0%	-15 в.п.
Переробка	20%	15%	-5 в.п.
Логістика	10%	8%	-2 в.п.
Роздріб/координаційний центр	30%	5-10%	-20 в.п.
Споживач (економія)	-	25%	+25%

*Джерело: розроблено автором

Як видно з таблиці 3.27, кластерно-кооперативна модель принципово змінює структуру розподілу вартості. Виробник отримує на 17 відсоткових пунктів більше (42% проти 25%), що є головною економічною перевагою для ОСГ. Посередники повністю усуваються з ланцюга, їх функції переходять до координаційного центру. Споживач отримує економію до 25% порівняно з роздрібними цінами супермаркетів, що забезпечує привабливість моделі для міських домогосподарств.

Нами систематизовано переваги кластерно-кооперативної моделі для різних категорій учасників (табл. 3.28). Модель забезпечує win-win ситуацію – вигоди отримують усі сторони: виробники, споживачі, сільські та міські територіальні громади.

Таблиця 3.28

Переваги кластерно-кооперативної моделі для учасників*

Категорія	Економічні переваги	Соціальні переваги
Виробники (ОСГ)	Гарантований збут; Вища ціна (+17 в.п.); Доступ до ринку без посередників	Соціальне визнання; Розвиток підприємництва; Зайнятість
Споживачі	Нижчі ціни (-25%); Свіжа продукція; Доставка «до дверей»	Підтримка місцевих виробників; Якісне харчування; Довіра до походження

Продовження табл. 3.28

Категорія	Економічні переваги	Соціальні переваги
Сільські громади	Приплив фінансів; Розвиток інфраструктури; Нові робочі місця	Закріплення населення; Соціальна інтеграція; Збереження традицій
Міські громади	Здешевлення продуктів; Розвиток локальних ринків	Зв'язок з селом; Екологічна свідомість; Соціальна відповідальність
Координаційний центр	Дохід від операцій; Масштабування	Соціальна місія; Вплив на розвиток

**Джерело: розроблено автором*

Нами оцінено потенційний вплив кластерно-кооперативної моделі на компоненти ПЗК (табл. 3.29). Ця оцінка демонструє, як реалізація моделі сприятиме досягненню цільових показників соціально-економічного механізму.

Таблиця 3.29

Вплив кластерно-кооперативної моделі на компоненти ПЗК*

Компонент ПЗК	Механізм впливу моделі	Очікуваний ефект
L (Законодавство)	Пілотний проект демонструє потребу в нових правових формах	Стимул для законодавчих змін
F (Фінансування)	Модель генерує доходи для учасників, залучає інвестиції	+0,10 через самофінансування
C (Координація)	Пряме підвищення координації через хаб, платформу, логістику	+0,20 – найбільший вплив
T (Довіра)	Персоніфікація зв'язків «виробник-споживач», прозорість	+0,12 через соціальний капітал
I (Інфраструктура)	Створення платформи, логістичних центрів, МАФів	+0,15 через нову інфраструктуру

**Джерело: розроблено автором*

Як видно з таблиці 3.29, кластерно-кооперативна модель найбільший вплив справляє на компонент координації (С) – очікуваний приріст +0,20. Це відповідає діагностиці ПЗК, яка виявила координацію як найкритичніший бар'єр (С = 0,210). Модель також суттєво впливає на інфраструктуру (+0,15) та довіру (+0,12), забезпечуючи комплексне підвищення інституційної зрілості.

Нами проаналізовано потенційні ризики та обмеження впровадження кластерно-кооперативної моделі (табл. 3.30). Об'єктивна оцінка ризиків є необхідною умовою успішної реалізації моделі та розробки заходів з їх мінімізації.

Таблиця 3.30

Ризики впровадження кластерно-кооперативної моделі та заходи мінімізації*

Категорія ризику	Опис	Заходи мінімізації
Організаційний	Складність координації великої кількості учасників	Цифрова платформа; Менеджери секторів; Поетапне масштабування
Фінансовий	Значні капітальні витрати (\$300 тис.); Тривала окупність (12 років)	Грантове фінансування; Державна підтримка; Партнерство з бізнесом
Технологічний	Низька цифрова грамотність учасників	Кол-центр підтримки; Навчальні програми; Менеджери-посередники
Ринковий	Конкуренція з супермаркетами; Сезонність продукції	Диференціація (якість, свіжість); Розширення асортименту

Продовження табл. 3.30

Категорія ризику	Опис	Заходи мінімізації
Соціальний	Недовіра учасників; Конфлікти інтересів	Прозорість (блокчейн); Демократичне управління; Освітні заходи
Регуляторний	Невизначеність правового статусу	Лобіювання законодавчих змін; Робота в наявному правовому полі

**Джерело: розроблено автором*

Нами обґрунтовано стратегію мінімізації ризиків через поетапне впровадження моделі. Замість одночасного масштабного запуску рекомендовано пілотний підхід: спочатку реалізація в одному секторі (Хмельницький регіон), потім – оцінка результатів та коригування, і лише після цього – масштабування на інші регіони. Такий підхід дозволяє виявити та усунути проблеми на ранній стадії з мінімальними втратами.

Нами обґрунтовано місце кластерно-кооперативної моделі в структурі соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань (табл. 3.31). Модель є організаційною формою реалізації механізму на мезорівні (регіональному), забезпечуючи практичне втілення теоретичних положень.

Як видно з таблиці 3.31, кластерно-кооперативна модель органічно інтегрується в усі блоки соціально-економічного механізму. У цільовому блоці вона конкретизує стратегічні цілі у вимірних показниках. У ресурсному – визначає потребу в ресурсах. У функціональному – безпосередньо реалізує управлінські функції. У результативному – забезпечує досягнення цільових індикаторів.

Таблиця 3.31

Інтеграція кластерно-кооперативної моделі в соціально-економічний
механізм*

Блок механізму	Роль кластерно-кооперативної моделі
Цільовий	Модель конкретизує цілі: охоплення 2300 домогосподарств; товарооборот 36,5 млн грн; підвищення частки виробника до 42%
Ресурсний	Модель визначає потребу в ресурсах: \$300 тис. капітальних витрат; 300 виробників; інфраструктура (платформа, логістика, МАФи)
Функціональний	Модель реалізує функції: координація (хаб); стимулювання (вища ціна); контроль (якість); інформування (платформа)
Результативний	Модель забезпечує досягнення індикаторів: ІЗК +0,57; частка ринку; доходи членів; робочі місця

**Джерело: розроблено автором*

На основі проведеного дослідження можна констатувати, що аналіз наукової літератури засвідчив еволюцію теоретичних поглядів на кластеризацію: від концепції «промислових районів» А. Маршалла (1890) до сучасної теорії кластерів М. Портера (1998) та її адаптації для аграрного сектору – в авторському визначенні кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва як організаційної форми інтеграції аграрних виробників. Модель відрізняється від класичного кластеру пріоритетом соціальних цілей та демократичним управлінням, а від традиційного кооперативу – масштабом охоплення та повною вертикальною інтеграцією.

Розроблена нами структура моделі, що включає п'ять компонентів: територіальний організаційний, інфраструктурний, цифровий та управлінський – найбільший вплив справляє на компонент координації ІЗК (+0,20), що відповідає результатам діагностики ($C = 0,210$ – найкритичніший бар'єр). Модель також сприяє підвищенню інфраструктурної забезпеченості (+0,15) та рівня довіри (+0,12).

3.3. Апробація соціально-економічного механізму: пілотний проєкт «Продукція з сільського двору до міської оселі» в Хмельницькому регіоні

Теоретичне обґрунтування соціально-економічного механізму (підрозділ 3.1) та розробка кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва (підрозділ 3.2) потребують практичної верифікації в реальних умовах конкретного регіону. Пілотна апробація дозволяє: по-перше, перевірити працездатність теоретичних положень на практиці; по-друге, виявити проблеми та обмеження, не передбачені на етапі проєктування; по-третє, отримати емпіричні дані для коригування моделі перед масштабуванням на інші регіони.

Ми пропонуємо для апробації проєкт «Продукція з сільського двору до міської оселі: система доставки сільськогосподарської продукції в межах Хмельницького регіону», що реалізується на території Меджибізької територіальної громади та міста Хмельницького. Вибір саме цього проєкту обумовлено його повною відповідністю концептуальним засадам кластерно-кооперативної моделі: інтеграція «село-місто», створення кооперативних структур, цифрова платформа комунікації, усунення посередників та перерозподіл доданої вартості на користь виробника.

Нами проаналізовано соціально-економічний профіль Меджибізької ТГ як території реалізації пілотного проєкту. Меджибізька територіальна громада розташована в Хмельницькій області на відстані близько 40 км від обласного центру, що відповідає оптимальному радіусу інтеграції «село-місто» (до 50 км), визначеному в кластерно-кооперативній моделі.

Основні соціально-економічні параметри Меджибізької ТГ систематизовано в таблиці 3.32.

Таблиця 3.32

Соціально-економічний профіль Меджибізької ОТГ*

Показник	Значення	Характеристика
Чисельність населення	8 833 осіб	Типова сільська громада
Населення працездатного віку	4 681 осіб	53% від загальної чисельності
Середній дохід на одного мешканця	2 200 грн/міс.	Нижче середнього по області
Основний вид діяльності	Особисте господарство	Вирощування с/г продукції
Відстань до обласного центру	~40 км	Оптимальна для логістики
Рівень підприємницької активності	Низький	Обмежені ринки збуту

*Джерело: складено автором

Нами досліджено ключові проблеми, що обумовлюють актуальність проекту для Меджибізької ТГ. По-перше, мешканці громади, що мають надлишок вирощеної продукції, змушені продавати її посередникам за дуже низькими цінами, після чого посередники перепродають продукцію на ринках обласного центру з націнкою понад 50%. По-друге, низький рівень підприємницької активності та відсутність стабільних ринків збуту призводять до відтоку населення та зростання соціальної напруги. По-третє, висока роздрібна вартість сільськогосподарської продукції на ринках і в супермаркетах Хмельницького негативно позначається на якості харчування міських мешканців.

Ці проблеми повністю кореспондують з діагностикою $I_{ІЗК}$, проведеною у підрозділі 3.1: низький рівень координації (посередники контролюють канали збуту), недостатня інфраструктура (відсутність логістики «село-місто»), фінансові бар'єри (низькі закупівельні ціни знецінюють працю виробників).

Нами оцінено виробничий потенціал домогосподарств Меджибізької ТГ та споживчий попит мешканців м. Хмельницького на основі результатів анкетування, проведеного в рамках підготовки проекту (табл. 3.33).

Таблиця 3.33

Результати анкетування потенційних учасників проекту*

Показник	Виробники (ОТГ)	Споживачі (місто)
Планова кількість учасників	300 домогосподарств	700 сімей
Охоплення анкетуванням	35%	25%
Зацікавленість в участі	100%	100%
Основна мотивація	Стабільний збут за справедливою ціною	Якісна продукція за помірними цінами
Готовність до кооперації	Висока	Висока

*Джерело: розраховано автором

Результати анкетування (табл. 3.33) засвідчують високий рівень готовності до участі в проекті як з боку виробників, так і з боку споживачів – 100% опитаних виявили зацікавленість. Це підтверджує наявність соціального потенціалу для реалізації кластерно-кооперативної моделі, що відповідає компоненту довіри ($T = 0,428$) в $I_{ЗК}$.

Нами систематизовано критерії відповідності Хмельницького регіону вимогам для впровадження кластерно-кооперативної моделі (табл. 3.34).

Таблиця 3.34

Відповідність регіону критеріям впровадження кластерно-кооперативної моделі*

Критерій моделі	Вимога	Стан у регіоні	Відповідність
Територіальна близькість	До 50 км	40 км	✓
Наявність виробників	≥ 300 ОСГ	~1000 потенційних	✓
Наявність споживачів	≥ 2000 домогосподарств	~700 сімей (пілот)	✓
Готовність до об'єднання	$> 40\%$	100% опитаних	✓
Підтримка місцевої влади	Активна	ОДА + Меджибізька рада	✓
Транспортна доступність	Якісні дороги	Задовільний стан	✓

*Джерело: оцінено автором

Як видно з таблиці 3.34, Хмельницький регіон повністю відповідає всім критеріям для впровадження кластерно-кооперативної моделі. Особливо важливою є активна підтримка з боку Хмельницької ОДА (ініціатор проекту) та Меджибізької селищної ради, що забезпечує інституційну підтримку на мезорівні.

Нами проаналізовано ієрархію цілей проекту «Продукція з сільського двору до міської оселі», що відповідає структурі цільового блоку соціально-економічного механізму.

Загальна ціль проекту: створення умов для розвитку підприємницької діяльності шляхом налагодження нових ринків збуту екологічної сільськогосподарської продукції у Хмельницькому регіоні.

Конкретна ціль проекту: створення кооперативної моделі реалізації сільськогосподарської продукції з Меджибізької ОТГ в місті Хмельницькому шляхом впровадження додаткових сервісів у комунікації між виробником і споживачем продукції та налагодження між ними ефективної логістичної системи доставки товарів.

Нами систематизовано три ключові результати проекту та їх зв'язок з компонентами кластерно-кооперативної моделі (табл. 3.35).

Таблиця 3.35

Очікувані результати проекту та їх зв'язок з компонентами моделі*

Результат	Зміст	Компонент моделі
Результат 1	Створена інтернет-платформа для комунікації між виробниками та споживачами; проведені масові заходи (ярмарки, агрофестиваль); сформовано асортимент продукції; залучено 3000 учасників	Цифровий компонент; Організаційний компонент
Результат 2	Налагоджена система логістики та інфраструктури: комунальне підприємство, логістичний центр (100 м ²), 2 електромобілі, 10 МАФів	Інфраструктурний компонент; Територіальний компонент
Результат 3	Створена законодавчо регламентована модель торговельних відносин: виробничий кооператив (300 домогосподарств), система контролю якості, сертифікація	Організаційний компонент; Управлінський компонент

*Джерело: складено автором за даними проекту

Як видно з таблиці 3.35, очікувані результати проєкту охоплюють усі п'ять компонентів кластерно-кооперативної моделі: цифровий (інтернет-платформа), інфраструктурний (логістичний центр, МАФи, електромобілі), організаційний (виробничий кооператив), територіальний (інтеграція «село-місто») та управлінський (комунальне підприємство, контроль якості). Це підтверджує комплексність підходу та відповідність теоретичній моделі.

Нами розглянуто організаційно-функціональну структуру проєкту, що визначає склад учасників, їх ролі та взаємозв'язки. Структура відповідає управлінському компоненту кластерно-кооперативної моделі та реалізує принципи субсидіарності та демократичного управління.

Візуалізацію організаційної структури проєкту представлено на рисунку 3.8.

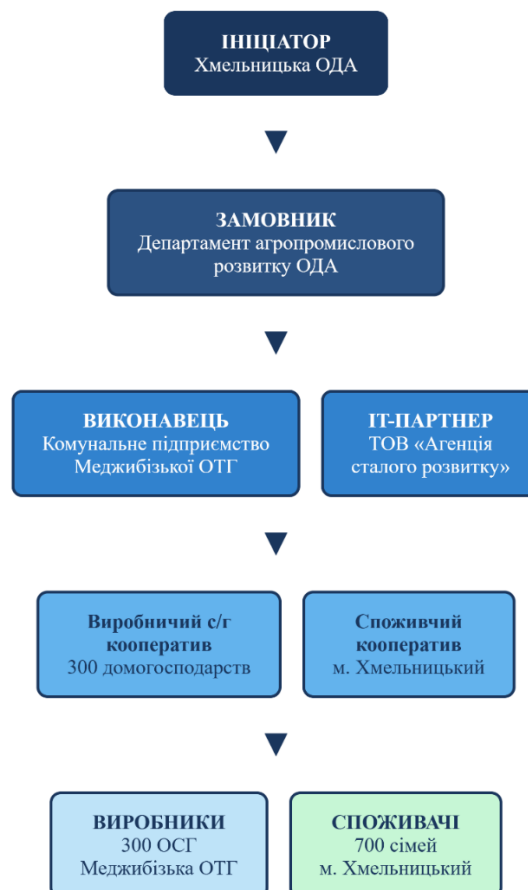


Рис. 3.8. Організаційна структура проєкту «Продукція з сільського двору до міської оселі»*

*Джерело: розроблено автором

Як видно з рис. 3.8, організаційна структура проекту побудована за трирівневою схемою: стратегічний рівень (координаційна рада), операційний рівень (команда управління проектом та комунальне підприємство) і базовий рівень (виробники-домогосподарства та споживачі). Така архітектура забезпечує чіткий розподіл відповідальності між прийняттям стратегічних рішень, поточним адмініструванням та безпосередньою господарською діяльністю учасників. Водночас наявність горизонтальних зв'язків між елементами операційного рівня (зокрема, між сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом, логістичною службою та цифровою платформою) дозволяє мінімізувати трансакційні витрати координації, що є критичним для початкового етапу формування кооперативного об'єднання з низьким рівнем інституційної зрілості, діагностованим у підрозділі 3.1.

Нами систематизовано учасників проекту за категоріями та їх функції (табл. 3.36).

Таблиця 3.36

Учасники проекту та їх функції*

Категорія	Учасники	Функції
Ініціатор	Хмельницька ОДА	Стратегічне управління; забезпечення фінансування; координація з державними органами
Замовник	Департамент агропромислового розвитку ОДА	Операційне управління проектом; розпорядження коштами; моніторинг результатів
Виконавець (село)	Комунальне підприємство Меджибізької ОТГ	Адміністрування; логістика; управління МТБ; кол-центр
Кооперативні структури	Виробничий с/г кооператив (300 ОСГ); Споживчий кооператив (місто)	Об'єднання виробників; формування правил взаємодії; контроль якості
Партнер (ІТ)	ТОВ «Агенція сталого розвитку»	Розробка інтернет-платформи (співфінансування 1,5 млн грн)
Виробники	300 домогосподарств Меджибізької ОТГ	Виробництво с/г продукції; постачання на платформу
Споживачі	700 сімей м. Хмельницького	Замовлення та споживання продукції

*Джерело: складено автором

Аналіз складу учасників проєкту (табл. 3.36) засвідчує, що функціональна модель ґрунтується на принципі комплементарності ресурсів: органи місцевого самоврядування забезпечують інституційну підтримку та легітимацію, кооперативне об'єднання акумулює виробничий потенціал домогосподарств, а комунальне підприємство виконує роль операційного інтегратора, що з'єднує сільських виробників із міськими споживачами. Саме така конфігурація дозволяє компенсувати ключову інституційну прогалину, виявлену при розрахунку ПЗК, – відсутність посередницької ланки, здатної знизити бар'єри входу дрібних товаровиробників на організований ринок.

Нами проаналізовано інфраструктурні компоненти проєкту (табл. 3.37). Інфраструктура є матеріальною основою функціонування кластерно-кооперативної моделі та забезпечує логістику «село-місто».

Таблиця 3.37

Інфраструктурні компоненти проєкту*

Компонент	Характеристика	Вартість, грн	Призначення
Інтернет-платформа	Веб-сайт + мобільний додаток + сервер	1 500 000	Комунікація виробник-споживач; замовлення; оплата
Електромобілі (2 шт.)	3 температурними режимами (холодильне обладнання)	3 000 000	Доставка продукції; екологічність
МАФи консультаційні (2 шт.)	3 місцями зберігання та зарядними станціями	1 000 000	Консультавання; приймання/видача продукції
МАФи-зупинки (8 шт.)	Для завантаження/розвантаження продукції	650 000	Проміжні пункти логістики
Логістичний центр	100 м ² з холодильними камерами	870 000	Зберігання; сортування; комплектація
Кол-центр	2 оператори, технічне оснащення	–	Підтримка учасників; прийом замовлень
РАЗОМ інфраструктура	–	7 020 000	–

*Джерело: складено автором

Інфраструктурні компоненти (табл. 3.37) забезпечують реалізацію логістичного циклу, описаного в підрозділі 3.2. Використання електромобілів відповідає принципу екологічної відповідальності та сприяє зменшенню викидів CO₂. Наявність холодильного обладнання гарантує збереження якості швидкопсувної продукції.

Нами досліджено кадрове забезпечення проєкту, що включає команду управління проєктом та персонал комунального підприємства (табл. 3.38).

Таблиця 3.38

Кадрове забезпечення проєкту*

Структура	Посада	К-сть	ЗП, грн/міс	Функції
Команда проєкту	Керівник проєкту	1	12 000	Загальне управління
	Менеджер заходів	1	12 000	Організація ярмарків, фестивалів
	Аналітики	2	12 000	Моніторинг, звітність
	Юрист	1	12 000	Правове забезпечення
Комунальне підприємство	Директор КП	1	13 000	Керівництво КП
	Юрист КП	1	8 000	Договірна робота
	Менеджери секторів	2	8 000	Координація село/місто
	Оператори кол-центру	2	8 000	Прийом замовлень, консультування
	Менеджер закупівель	1	8 000	Закупівлі для села
	Бухгалтер	1	8 000	Облік, звітність
	Водії	2	7 000	Доставка продукції
	Вантажники	2	5 500	Завантаження/розвантаження

**Джерело: складено автором*

Кадрова структура (табл. 3.38) передбачає створення 18 робочих місць безпосередньо в проєкті. Це відповідає соціальному виміру механізму – забезпечення зайнятості на сільській території. Важливо, що менеджери

секторів (село та місто) виконують ключову координаційну роль, яку передбачено в кластерно-кооперативній моделі.

Нами проаналізовано фінансово-економічну модель проєкту, що визначає структуру бюджету, джерела фінансування та очікувану економічну ефективність. Загальний бюджет проєкту становить 12 818 028 грн на період реалізації 36 місяців.

Структуру бюджету проєкту систематизовано в таблиці 3.39.

Таблиця 3.39

Структура бюджету проєкту за статтями витрат*

Стаття витрат	Сума, грн	Частка, %
1. Людські ресурси	2 724 000	21,3
1.1. Команда проєкту	2 160 000	16,8
1.2. Команда комунального підприємства	564 000	4,4
2. Транспортні витрати	104 028	0,8
3. Обладнання та витратні матеріали	3 725 000	29,1
у т.ч. електромобілі (2 шт.)	3 000 000	23,4
5. Послуги та інші витрати	2 465 000	19,2
у т.ч. сертифікація виробництва	1 000 000	7,8
6. Будівельні роботи	2 300 000	17,9
у т.ч. логістичний центр	650 000	5,1
у т.ч. МАФи (10 шт.)	1 650 000	12,9
Разом прямі витрати (держфінансування)	11 318 028	88,3
10. Співфінансування (інтернет-платформа)	1 500 000	11,7
ЗАГАЛЬНИЙ БЮДЖЕТ ПРОЄКТУ	12 818 028	100,0

**Джерело: складено автором*

Нами оцінено структуру бюджету (табл. 3.39). Найбільшу частку становлять витрати на обладнання (29,1%), де домінує вартість електромобілів (3 млн грн). Людські ресурси становлять 21,3% бюджету, послуги – 19,2%, будівельні роботи – 17,9%. Співфінансування від партнера (ТОВ «Агенція сталого розвитку») у розмірі 1,5 млн грн забезпечує створення інтернет-платформи без навантаження на державний бюджет.

Розподіл фінансування за роками реалізації проекту представлено в таблиці 3.40.

Таблиця 3.40

Розподіл фінансування проекту за роками*

Джерело фінансування	Разом	Рік 1	Рік 2	Рік 3
Державний бюджет	11 318 028	7 004 246	2 156 891	2 156 891
Співфінансування партнера	1 500 000	1 500 000	0	0
РАЗОМ	12 818 028	8 504 246	2 156 891	2 156 891
Частка від загального бюджету, %	100%	66,3%	16,8%	16,8%

**Джерело: складено автором*

Як видно з таблиці 3.40, основне фінансування (66,3%) припадає на перший рік реалізації, коли здійснюються капітальні інвестиції в інфраструктуру (електромобілі, МАФи, логістичний центр). У другий та третій роки витрати переважно операційні (заробітна плата, послуги), що забезпечує сталість функціонування створеної інфраструктури.

Нами систематизовано очікувані показники економічної та соціальної ефективності проекту (табл. 3.41). Ці показники відповідають індикаторам результативного блоку соціально-економічного механізму.

Таблиця 3.41

Показники ефективності проекту*

Показник	Значення	Примітка
Очікуваний товарообіг за 36 міс.	54 750 000 грн	~1,5 млн грн/міс. (після виходу на проектну потужність)
Кількість учасників системи	3 000 осіб	300 виробників + 2700 споживачів
Зниження цін для споживачів	25%	Порівняно з роздрібними цінами
Підвищення доходів виробників	+50–70%	За рахунок усунення посередників
Створені робочі місця	18	Команда проекту + КП
Підвищення зайнятості в регіоні	+20%	За рахунок активізації підприємництва
Податкові надходження до місцевого бюджету	+25%	Від діяльності КП та кооперативу
Термін окупності	7–12 років	7 років – оптимістичний, 12 – песимістичний

**Джерело: складено автором*

Ми проаналізували ключові показники ефективності. Очікуваний товарообіг у 54,75 млн грн за 36 місяців свідчить про значний економічний масштаб проєкту. Зниження цін для споживачів на 25% та підвищення доходів виробників на 50–70% демонструють перерозподіл доданої вартості, передбачений кластерно-кооперативною моделлю. Термін окупності 7–12 років відповідає параметрам, визначеним у підрозділі 3.2 для економічної моделі сектору.

Нами оцінено очікуваний вплив пілотного проєкту на компоненти Індексу інституційної зрілості кооперації (табл. 3.42). Ця оцінка базується на аналізі заходів проєкту та їх відповідності факторам, що впливають на кожен компонент ІЗК.

Таблиця 3.42

Очікуваний вплив проєкту на компоненти ІЗК Хмельницького регіону*

Компонент ІЗК	Базове (2024)	Після проєкту	Приріст	Фактори впливу
L (Законодавство)	0,408	0,458	+0,05	Демонстрація потреби в нових правових формах
F (Фінансування)	0,238	0,338	+0,10	Державне фінансування; підвищення доходів виробників
C (Координація)	0,210	0,410	+0,20	Кооператив; платформа; логістика; хаб
T (Довіра)	0,428	0,548	+0,12	Персоніфікація зв'язків; контроль якості; освіта
I (Інфраструктура)	0,275	0,425	+0,15	Платформа; МАФи; логістичний центр; транспорт
ІЗК (інтегральний)	0,321	0,436	+0,115	Комплексний вплив

*Джерело: оцінено автором

Як видно з таблиці 3.42, реалізація пілотного проєкту дозволить підвищити $I_{ІЗК}$ Хмельницького регіону з 0,321 до 0,436 (+35,8%). Найбільший приріст очікується для компонента координації (+0,20), що відповідає головному завданню проєкту – усунення посередників та створення прямих

зв'язків «виробник-споживач». Значний вплив також на інфраструктуру (+0,15) та довіру (+0,12).

Проаналізовано ризики реалізації проєкту, визначені в проєктній документації, та стратегії їх мінімізації (табл. 3.43).

Таблиця 3.43

Ризики проєкту та заходи мінімізації*

Ризик	Імовірність	Заходи мінімізації
Відсутність єдиного стандарту якості продукції	Середня	Впровадження сертифікації; лабораторний контроль; система рейтингів виробників
Низька цифрова грамотність сільського населення	Середня	Навчальні тренінги; кол-центр підтримки; менеджери-посередники
Низька готовність до інновацій	Середня	Демонстрація успішних прикладів; освітня робота; поступове впровадження
Конкуренція з торговими мережами	Низька	Диференціація (свіжість, екологічність); персоналізація; нижчі ціни
Законодавча невизначеність	Низька	Робота в наявному правовому полі; адаптація до змін
Кібербезпека платформи	Низька	Професійна розробка; захист даних; резервне копіювання

**Джерело: складено автором*

Аналіз ризиків (табл. 3.43) засвідчує, що більшість ризиків мають низьку або середню імовірність реалізації. Найсуттєвішими є ризики, пов'язані з людським фактором – стандарти якості, цифрова грамотність, готовність до змін. Для їх мінімізації передбачено навчальні заходи, систему контролю якості та поступове впровадження інновацій.

В результаті дослідження, обґрунтовано потенціал масштабування досвіду пілотного проєкту на інші регіони України. Після успішної реалізації в Хмельницькому регіоні модель може бути тиражована з урахуванням локальної специфіки.

Ключові фактори масштабованості проєкту:

1) Модульна структура – компоненти проєкту (платформа, логістика, кооператив) можуть бути адаптовані до умов інших регіонів без принципових змін.

2) Універсальна модель «село-місто» – інтеграція в радіусі 50 км актуальна для більшості обласних центрів України.

3) Цифрова платформа – може бути розширена для охоплення нових територій без суттєвих додаткових витрат.

4) Документована методологія – досвід проєкту буде задокументовано для використання в інших ОТГ Хмельницької області та інших регіонах.

Ми оцінили потенційний ефект від масштабування моделі на рівні України. За умови охоплення 25 обласних центрів (по одному сектору «село-місто» на кожную область), сукупний очікуваний ефект становитиме: 7 500 домогосподарств-виробників; 50 000 домогосподарств-споживачів; 450 робочих місць; товарообіг понад 1,3 млрд грн на рік. Це сприятиме досягненню цільового значення $I_{ІЗК}$ на національному рівні (0,567).

Висновки до третього розділу

1. Проаналізовано стан інституційного середовища розвитку аграрних кооперативних об'єднань України шляхом розрахунку Індексу інституційної зрілості кооперації ($I_{ІЗК}$) на основі методу аналізу ієрархій (АНР) та емпіричних даних експертного опитування. Встановлено, що інтегральний показник $I_{ІЗК} = 0,321$ відповідає нижній межі середнього рівня інституційної зрілості, а найкритичнішими бар'єрами є координація ($C = 0,210$), фінансування ($F = 0,238$) та інфраструктурна забезпеченість ($I = 0,275$), тоді як відносно високий рівень довіри ($T = 0,428$) є перспективною точкою зростання. Визначено, що реалізація Інтегрованої моделі цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ) дозволить підвищити ІЗК з 0,321 до 0,567

(+76,6%), що забезпечить перехід від нижньої до верхньої межі середнього рівня інституційної зрілості та наближення до європейських стандартів кооперативного розвитку.

2. Обґрунтовано структурно-функціональну модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань як цілісну систему взаємопов'язаних елементів (цілей, ресурсів, інструментів, інститутів), що забезпечує цілеспрямований вплив на економічні, соціальні та інституційні умови функціонування кооперативів. Архітектура механізму включає чотири взаємопов'язані блоки: цільовий (ієрархія цілей від стратегічних до оперативних), ресурсний (фінансові, людські, інформаційні, інфраструктурні ресурси), функціональний (регулювання, координація, стимулювання, контроль, інформування) та результативний (система індикаторів та зворотний зв'язок), що відрізняє запропоновану модель від існуючих підходів комплексним охопленням усіх вимірів кооперативного розвитку.

3. Визначено триєдину природу соціально-економічного механізму, що поєднує економічний (забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку), соціальний (реалізація соціальної місії кооперації, задоволення потреб членів) та інституціональний (формування сприятливого регуляторного середовища, відповідність кооперативним принципам) виміри. Доведено, що ігнорування будь-якого з цих вимірів призводить до деформації кооперативної моделі: комерціалізації (втрата соціальної місії), неконкурентоспроможності (економічна неефективність) або інституційної деградації (відхід від кооперативних принципів), що обумовлює необхідність їх збалансованого врахування в механізмі.

4. Досліджено еволюцію теоретичних поглядів на кластеризацію економіки – від концепції «промислових районів» А. Маршалла (1890) та теорії конкурентних переваг М. Портера (1998) до концепцій регіональних кластерів М. Енрайта, соціальних мереж А. Саксеніан та «неторгованих взаємозалежностей» М. Сторпера. Систематизовано наукові підходи

вітчизняних учених (М. Войнаренко, С. Соколенко, Ю. Лупенко, М. Малік) до кластеризації аграрного сектору. Встановлено, що класична кластерна модель потребує адаптації до специфіки кооперативної форми господарювання через домінування дрібних виробників (особисті селянські та фермерські господарства), що обумовлює необхідність поєднання кластерного підходу з кооперативними механізмами.

5. Удосконалено концептуальні засади організаційних форм агропідприємництва шляхом розробки авторської кластерно-кооперативної моделі як організаційної форми інтеграції аграрних виробників, що поєднує переваги територіальної концентрації (кластерний підхід) з демократичними принципами управління та соціальною орієнтацією (кооперативні цінності). Побудовано структуру моделі, що включає п'ять взаємопов'язаних компонентів: територіальний (сектор інтеграції «село-місто» у радіусі до 50 км), організаційний (виробничий та споживчий кооперативи), інфраструктурний (логістичний центр, МАФи, транспорт), цифровий (інтернет-платформа) та управлінський (координаційна рада, професійний менеджмент). Доведено, що модель найбільший вплив справляє на компонент координації ПЗК (+0,20), що відповідає результатам діагностики.

6. Систематизовано відмінності кластерно-кооперативної моделі від класичного кластеру та традиційного кооперативу за сімома ознаками: головна мета, склад учасників, модель управління, територіальне охоплення, тип інтеграції, принцип розподілу вигод та рівень цифровізації. Обґрунтовано, що кластерно-кооперативна модель відрізняється від класичного кластеру пріоритетом соціальних цілей та демократичним управлінням, а від традиційного кооперативу – масштабом територіального охоплення, повною вертикальною інтеграцією ланцюга вартості (від виробника до кінцевого споживача) та перерозподілом доданої вартості на користь виробника (з 25% до 42%).

7. Побудовано фінансово-економічну модель пілотного проєкту «Продукція з сільського двору до міської оселі» в Хмельницькому регіоні із

загальним бюджетом 12,818 млн грн на 36 місяців, що включає державне фінансування (11,318 млн грн) та співфінансування партнера (1,5 млн грн). Визначено оптимальну структуру бюджету: обладнання та витратні матеріали – 29,1%, людські ресурси – 21,3%, послуги – 19,2%, будівельні роботи – 17,9%. Обґрунтовано концентрацію капітальних інвестицій у першому році реалізації (66,3% загального бюджету) з переходом до переважно операційних витрат у другому та третьому роках, що забезпечує сталість функціонування створеної інфраструктури.

8. Досліджено організаційно-функціональну структуру пілотного проєкту, побудовану за трирівневою схемою: стратегічний рівень (координаційна рада), операційний рівень (команда управління та комунальне підприємство) та базовий рівень (виробники-домогосподарства та споживачі). Визначено склад учасників проєкту за принципом комплементарності ресурсів: органи місцевого самоврядування забезпечують інституційну підтримку, кооперативне об'єднання акумулює виробничий потенціал 300 домогосподарств, а комунальне підприємство виконує роль операційного інтегратора, що з'єднує сільських виробників Меджибізької ТГ із міськими споживачами м. Хмельницького.

9. Проаналізовано очікувану ефективність пілотного проєкту та його вплив на компоненти Індекс інституційної зрілості кооперації. Доведено, що реалізація проєкту дозволить підвищити ІІЗК Хмельницького регіону з 0,321 до 0,436 (+35,8%), при цьому найбільший приріст очікується для компонента координації (+0,20), інфраструктурної забезпеченості (+0,15) та рівня довіри (+0,12). Обґрунтовано очікувані показники ефективності: товарообіг 54,75 млн грн за 36 місяців, зниження цін для споживачів на 25%, підвищення доходів виробників на 50–70%, створення 18 робочих місць та збільшення податкових надходжень до місцевого бюджету на 25%.

10. Обґрунтовано потенціал масштабування кластерно-кооперативної моделі на основі чотирьох факторів: модульна структура (адаптація компонентів до умов інших регіонів), універсальна модель «село-місто»

(актуальна для більшості обласних центрів), масштабована цифрова платформа та документована методологія. Визначено, що за умови охоплення 25 обласних центрів сукупний ефект становитиме: 7 500 домогосподарств-виробників, 50 000 домогосподарств-споживачів, 450 робочих місць та товарообіг понад 1,3 млрд грн на рік, що сприятиме досягненню цільового значення $I_{ЗК}$ на національному рівні (0,567) та забезпечить системний розвиток кооперативного підприємництва в аграрному секторі України.

Основні результати дослідження по розділу 3 опубліковані в [77, 78, 80, 81, 225, 226].

ВИСНОВКИ

За результатами дисертаційної роботи розроблено теоретико-методичні основи та науково-практичні рекомендації щодо формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах сучасних трансформаційних змін. Систематизування науково-практичних результатів дослідження дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Досліджено еволюцію наукових підходів до трактування підприємництва та розкрито його соціально-економічну природу. На основі аналізу поглядів від Р. Кантільйона, А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Й. Шумпетера, Ф. Найта до сучасних концепцій інноваційного підприємництва П. Друкера, І. Кірцнера та М. Кассона побудовано хронологію еволюції наукових уявлень про підприємство, яка відображає послідовну зміну акцентів – від ризику та капіталу до інновацій, знань та соціальної відповідальності. Удосконалено визначення підприємницької діяльності як самостійної, систематичної, ініціативної господарської діяльності економічних агентів, що ґрунтується на інноваційному поєднанні факторів виробництва в умовах ризику та невизначеності, спрямованої на створення економічних і соціальних благ та одночасне задоволення потреб як учасників цієї діяльності, так і суспільства в цілому. Визначено, що дане трактування, на відміну від існуючих, розглядає підприємницьку діяльність як таку, що реалізується на засадах поєднання індивідуальних та колективних інтересів, солідарності та спільного розподілу відповідальності за результати господарювання.

2. Систематизовано сутність, принципи та організаційні моделі кооперативних об'єднань як суб'єктів підприємництва у контексті вітчизняного та зарубіжного досвіду. Проаналізовано теоретичний базис становлення кооперативного руху від Р. Оуена, Ш. Фур'є, Ф. Райффайзена, Х. Шульце-Деліча до Рочдейльських піонерів та сучасних принципів Міжнародного кооперативного альянсу. Досліджено класифікацію

кооперативних об'єднань за видом діяльності, галузевою ознакою, рівнем організації та функціональним призначенням. Визначено конкурентні переваги та обмеження кооперативної форми підприємництва порівняно з класичними формами господарювання. Обґрунтовано авторське визначення поняття «підприємство» як динамічної соціально-економічної системи інтеграції ресурсів, що функціонує на засадах поєднання економічної ефективності, колективних інтересів та соціальної відповідальності, що закладає теоретико-методичну базу для обґрунтування складових соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань.

3. Обґрунтовано теоретико-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів. Проаналізовано еволюцію наукових поглядів на сутність економічного та соціально-економічного механізму – від класичного підходу А. Сміта та кейнсіанської теорії до інституціонального (Д. Норт, О. Вільямсон) та системного підходів. Удосконалено концепцію соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань як інтегрованої системи взаємопов'язаних елементів (цілей, принципів, функцій, методів, інструментів), яка, на відміну від існуючих, ґрунтується на органічному поєднанні системного, інституціонального та кооперативного підходів і передбачає тривимірну архітектуру механізму (економічний, соціальний, інституціональний виміри) та п'яти-блокову структурну організацію, що забезпечує узгодження економічних та соціальних інтересів учасників кооперативних відносин на засадах кооперативних цінностей і принципів демократичного управління.

4. Проаналізовано стан інституційного середовища розвитку кооперативного підприємництва в Україні та виявлено ключові бар'єри розвитку. Досліджено спеціальне кооперативне законодавство (закони «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію»), загальні норми господарського та податкового права, державну політику підтримки аграрного

сектору. Визначено, що інституційне середовище є фрагментованим і характеризується: архаїчністю правового регулювання, що не передбачає цифрових форм управління кооперативами; обмеженою доступністю фінансових ресурсів (кредитні ставки 18–22% проти 3–5% у ЄС); критичною фрагментацією кооперативного руху (частка ринку кооперативів – лише 2–8% проти 45–92% у країнах Скандинавії); негативною історичною спадщиною радянських колгоспів. Систематизовано три рівні інституційної архітектури кооперативного сектору: макроінституційний, мезоінституційний та мікроінституційний.

5. Обґрунтовано формування моделі цифрової кооперативної екосистеми на основі узагальнення зарубіжного досвіду та виявлених інституційних розривів в Україні. Побудовано Інтегровану модель цифрової кооперативної екосистеми (ІМЦКЕ) як інституційно-технологічну надбудову, що поєднує принципи кооперативної ідентичності з можливостями національної цифрової інфраструктури та передбачає трирівневу архітектуру: інфраструктурно-технологічний рівень (модуль «e-Соор», блокчейн-реєстр членства, інструменти електронної демократії), інституційно-правовий рівень (організаційно-правова форма «Цифрове Кооперативне Товариство» з механізмами токенизації паїв та залучення інвестиційного капіталу) та координаційно-сервісний рівень (Національний сервісний хаб спільних послуг). Доведено, що дана модель, на відміну від існуючих підходів, забезпечує синергетичну інтеграцію цифровізації та інституційного реформування кооперативного сектору, спрямовану на зниження трансакційних витрат та інституційний стрибок у розвитку кооперативного підприємництва.

6. Здійснено статистично-аналітичну оцінку тенденцій розвитку кооперативних об'єднань в Україні. Проаналізовано динаміку кількості кооперативів, їх членської бази, структуру за видами діяльності та регіональний розподіл. Досліджено вплив повномасштабного вторгнення на аграрний сектор, що спричинило падіння рентабельності сільського

господарства з 19,4% у 2021 р. до 6,8% у 2022 р. та прямі збитки аграрного сектору у розмірі 8,7 млрд доларів США. Визначено, що кооперативні об'єднання мають значний потенціал для повоєнного відновлення сільських територій завдяки гнучкості структури, колективному характеру управління та орієнтованості на соціальні результати. Систематизовано порівняльні показники ефективності кооперованих та некооперованих господарств, що засвідчують здатність кооперативів забезпечувати на 15–25% вищі ціни реалізації продукції та економію 10–20% на закупівлі ресурсів.

7. Побудовано методичний підхід до оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва, що включає композитний Індекс інституційної зрілості кооперації (ІЗК), який інтегрує формальні (законодавча підтримка, доступність фінансування, ступінь координації, інфраструктурна забезпеченість) та неформальні (рівень довіри) інституційні компоненти в єдиному кількісному показнику. Обґрунтовано комбінований методологічний інструментарій діагностики (SWOT-оцінка, логіко-причинний аналіз, компаративний аналіз з країнами ЄС) та визначено вагові коефіцієнти компонентів ІЗК методом аналізу ієрархій (АНР) на основі експертного опитування панелі з 16 фахівців. Розраховано інтегральний ІЗК для аграрних кооперативів України, що становить 0,321, що відповідає нижній межі середнього рівня інституційної зрілості. Доведено, що найкритичнішими бар'єрами є координація ($C = 0,210$), фінансування ($F = 0,238$) та інфраструктура ($I = 0,275$).

8. Проаналізовано економічну та соціальну ефективність підприємницької діяльності сільськогосподарських кооперативів Хмельницької області. Досліджено, що в регіоні функціонує близько 13 кооперативів різних видів діяльності з загальною кількістю членів понад 400 осіб. Визначено, що економічна ефективність кооперативів підтверджується зростанням доходів на 14,9% за досліджуваний період та збільшенням економії витрат для членів на 28%. Доведено соціальну ефективність кооперативів, яка виявляється у створенні робочих місць, залученні особистих

селянських господарств до організованої діяльності та підтримці соціальних ініціатив громад. Систематизовано фактори та побудовано системну модель факторів розвитку кооперативних об'єднань, що інтегрує три групи детермінант (інституціональне середовище, економічні та соціальні фактори) з результатами діяльності через систему прямих та зворотних зв'язків підсилюючого, стабілізуючого та компенсаторного типів.

9. Обґрунтовано структурно-функціональну модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань, що включає чотири взаємопов'язані блоки (цільовий, ресурсний, функціональний, результативний), реалізується у триєдиному вимірі (економічному, соціальному, інституційному) через п'ять функцій управління (регулювання, координація, стимулювання, контроль, інформування). Визначено стратегічну мету механізму – підвищення Індексу інституційної зрілості кооперації з 0,321 до 0,567 протягом п'яти років, що передбачає збільшення частки кооперативів на аграрних ринках з 4,5% до 15%, залучення 5000 нових членів та створення 10 кооперативів 2-го рівня. Побудовано інтегровану систему зворотного зв'язку від результативного блоку до цільового, що забезпечує адаптивність механізму до зовнішніх шоків та кількісно вимірювану результативність на макро-, мезо- та мікрорівнях.

10. Удосконалено кластерно-кооперативну модель агропідприємництва як організаційну форму інтеграції аграрних виробників, що синтезує переваги територіальної концентрації (кластерний підхід) з демократичними принципами управління та соціальною орієнтацією (кооперативні цінності). Побудовано п'ять взаємопов'язаних компонентів моделі (територіальний, організаційний, інфраструктурний, цифровий, управлінський), що забезпечують повну вертикальну інтеграцію ланцюга вартості від виробника до кінцевого споживача з перерозподілом доданої вартості на користь дрібних товаровиробників. Обґрунтовано, що дана модель, на відміну від класичних кластерних моделей, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності комерційних підприємств, забезпечує одночасну координацію дрібних

виробників, їх доступ до ринків збуту та справедливий розподіл економічних вигод у межах територіального охоплення «село – місто».

11. Доведено практичну дієвість соціально-економічного механізму шляхом апробації на прикладі пілотного проекту для Хмельницького регіону із загальним бюджетом 12,818 млн грн. Проаналізовано очікувані показники ефективності проекту: товарообіг – 54,75 млн грн за 36 місяців, зниження цін для споживачів на 25%, підвищення доходів виробників на 50–70%, створення 18 робочих місць та залучення 3000 учасників системи. Визначено, що реалізація пілотного проекту дозволить підвищити ІЗК Хмельницького регіону з 0,321 до 0,436 (+35,8%), причому найбільший приріст очікується для компонента координації (+0,20). Систематизовано ризики реалізації проекту та стратегії їх мінімізації, що включають навчальні заходи для подолання низької цифрової грамотності, систему сертифікації якості продукції та поступове впровадження інновацій.

12. Обґрунтовано потенціал масштабування кластерно-кооперативної моделі на інші регіони України. Визначено ключові фактори масштабованості проекту: модульна структура компонентів, універсальна модель інтеграції «село – місто» в радіусі 50 км, можливість розширення цифрової платформи без суттєвих додаткових витрат та документована методологія впровадження. Побудовано прогноз сукупного ефекту від масштабування моделі на рівні України за умови охоплення 25 обласних центрів: 7 500 домогосподарств-виробників, 50 000 домогосподарств-споживачів, 450 робочих місць, товарообіг понад 1,3 млрд грн на рік. Доведено, що комплексна реалізація запропонованого соціально-економічного механізму сприятиме досягненню цільового значення $I_{ЗК}$ на національному рівні (0,567), що забезпечить перехід інституційного середовища аграрної кооперації України до верхньої межі середнього рівня зрілості та створить передумови для прискореного розвитку кооперативного підприємництва в умовах повоєнного відновлення.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Абалкін Л. І. Економічний механізм розвитку виробництва / Л. І. Абалкін. – К.: Економіка, 2002. – 324 с.
2. Аграрні кооперативи: проблеми та перспективи розвитку : кол. моногр. / за ред. П. Т. Бубенка. – Харків : ХНТУСГ, 2021. – 248 с.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доповн. – Київ : КНЕУ, 2020. – 654 с.
4. Бабенко С.Г. Кооперативний сектор економіки України: проблеми та перспективи розвитку. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2022. № 4. С. 45–58.
5. Балдич Н. В. Інституційне забезпечення розвитку кооперативного руху в Україні / Н. В. Балдич // Економіка та держава. – 2022. – № 3. – С. 45–52.
6. Безус Р. М., Дуброва Н. П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми та перспективи розвитку в Україні. Економіка та суспільство. 2018. Вип. 19. С. 268-275.
7. Безус Р.М., Буртак С.Г., Крючко Л.С., Дуброва Н.П. Передумови і перспективи організації та розвитку сільськогосподарських кооперативів другого і третього рівнів в Україні. Економіка АПК. 2020. № 11. С. 90–98.
8. Березовський В. А. Стан та перспективи розвитку сільськогосподарської кооперації в контексті євроінтеграційних процесів / В. А. Березовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2023. – Вип. 33(1). – С. 78–85.
9. Білик Р. Р. Кооперативний рух: історія, сучасність, перспективи: монографія / Р. Р. Білик. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. – 256 с.

10. Бородіна О. М., Прокопа І. В. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію. Економіка України. 2014. № 4. С. 55–72.
11. Булеєв І. П. Соціально-економічний механізм управління підприємством: теорія і практика / І. П. Булеєв // Економіка промисловості. – 2018. – № 2 (82). – С. 5–21.
12. Вербова О. С. Національна кооперація та приватне підприємництво на території Генеральної губернії (1939–1944 рр.) / О. С. Вербова // Український історичний журнал. – 2012. – № 6. – С. 115–129.
13. Використання соціально-економічного потенціалу сільської кооперації в розвитку сільських територій / за ред. І. В. Прокопи. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2017. – 220 с.
14. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2011. 560 с.
15. Волинець Л. М. Сільськогосподарська кооперація в Україні: сучасний стан та напрямки розвитку / Л. М. Волинець // Економіка АПК. – 2021. – № 7. – С. 32–41.
16. Воловик І. Сервісні кооперативи в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку // Science, Business, Society. – 2018. – №4(18). – С. 169–176.
17. Гафурова О.В. Сільськогосподарські кооперативи як суб'єкти аграрних правовідносин // Вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2024. – №10(1). – С. 80–86.
18. Геєць В. М. Інституційні перетворення і суспільний розвиток / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2019. – № 3. – С. 7–27.
19. Герасименко А., Ожелевська Т., Лебедева Л., Москаленко О. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація в Україні: інституційні драйвери розвитку. Scientific Horizons. 2022. Т. 25. № 6. С. 89–99.

20. Гнатишин Л. Б. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: теорія, методологія, практика. Львів: Львівський національний аграрний університет, 2020. 344 с.
21. ГО «Екодія». Аналіз стану сільського господарства України. Київ: Екодія, 2024. 22 с.
22. Гойчук О. І. Економічний механізм функціонування аграрних кооперативів / О. І. Гойчук // Агросвіт. – 2020. – № 23-24. – С. 56–63.
23. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація: форми економічної самопомоги населення і підприємців / В. В. Гончаренко. – К.: Глобус, 2018. – 330 с.
24. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Фінанси України. 2021. № 8. С. 89–104.
25. Горбонос Ф. В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф. В. Горбонос, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2013. – 350 с.
26. Горбонос Ф. В., Черевко Г. В. Кооперація: методологічні і методичні основи. Львів: Львівський державний аграрний університет, 2019. 264 с.
27. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
28. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
29. Григоруک П. Аналіз сучасного стану аграрного сектора економіки України в контексті забезпечення економічної безпеки / П. Григорук, В. Співак // Modeling the Development of the Economic Systems. – 2026. – № 1. – С. 40–54. – URL: <https://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/745>

30. Григорук П. Методологічні підходи до дослідження підприємницької діяльності кооперативів в умовах ринкової трансформації / П. Григорук // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2026. – № 350 (1). – С. 504–508. – URL:
<https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/2681>
31. Гудзь О. Є. Організаційні основи функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: монографія / О. Є. Гудзь, О. О. Гудзь. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2020. – 332 с.
32. Дем'яненко С. І. Трансформація кооперативного сектору АПК України / С. І. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2019. – № 11. – С. 19–28.
33. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL:
<http://www.ukrstat.gov.ua>.
34. Державна служба статистики України. Регіони України 2022: статистичний збірник. Київ, 2023. Частина І–ІІ.
35. Державна служба статистики України. Сільське господарство України: статистичний збірник. Київ: Держстат, 2024. 235 с.
36. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник України за 2022 рік. Київ, 2023. 445 с. URL: <https://ukrstat.gov.ua>
37. Дюк А. А. Кооперативна форма економічної соціалізації підприємництва / А. А. Дюк // Економіка і регіон. – 2020. – № 2 (77). – С. 45–51.
38. Закон України "Про кооперацію" від 10.07.2003 № 1087-IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 1. – Ст. 1.
39. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. – К.: Логос, 2001. – 380 с.

40. Зіновчук В. В. Організаційно-економічні засади розвитку сільськогосподарської кооперації : монографія / В. В. Зіновчук. – Житомир : ЖДТУ, 2016. – 320 с.
41. Зіновчук В.В. Яке майбутнє сільськогосподарських кооперативів?: колективна монографія / за ред. В. Зіновчука. Житомир: Поліський національний університет, 2022. 286 с.
42. Зіновчук Н. В. Кооперація: проблеми та ринкова трансформація / Н. В. Зіновчук. – Київ: Логос, 2019. – 368 с.
43. Ільчук М. М. Розвиток кооперативних форм господарювання в аграрному секторі економіки / М. М. Ільчук // Вісник аграрної науки. – 2022. – № 5. – С. 67–75.
44. Калетнік Г. М. Кооперація як інструмент підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / Г. М. Калетнік // Економіка АПК. – 2021. – № 2. – С. 15–24.
45. Карпенко В. Організаційно-економічні засади розвитку кооперації на ринку молока в Україні в умовах євроінтеграції / М. Ібатулін, О. Гривківська, В. Карпенко, Н. Свиноус // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький : ХНУ, 2023. – № 1. – С. 254–260. – URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/725>
46. Карпенко В. Формування ефективної моделі сімейного фермерського господарства у сфері молочного скотарства / С. Нікітченко, В. Гуменюк, В. Карпенко, В. Андрушко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки : науковий журнал. – Хмельницький : Вид-во ХНУ, 2025. – № 2. – С. 682–690. – URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/2063>

47. Кирич Н. Б. Кооперативний рух та його розвиток в умовах ринкових трансформацій: монографія / Н. Б. Кирич, В. І. Савчук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – 310 с.
48. Кластерне підприємництво: презентаційні матеріали проекту. Хмельницький, 2024. 25 слайдів.
49. Клименко О. В. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / О. В. Клименко // Актуальні проблеми державного управління. – 2020. – № 1 (57). – С. 118–127.
50. Коваленко О. В. Регіональні особливості розвитку аграрних кооперативів в Україні / О. В. Коваленко // Регіональна економіка. – 2022. – № 4. – С. 89–98.
51. Коверзнев В. О. Кооперативні об'єднання в системі інститутів ринкової економіки / В. О. Коверзнев // Економіка України. – 2015. – № 3. – С. 34–48.
52. Козьменко О. В. Економічний механізм як категорія сучасної економічної науки / О. В. Козьменко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2017. – № 3. – С. 56–63.
53. Корецька М. О. Соціальна відповідальність кооперативів та їх роль у розвитку сільських територій / М. О. Корецька // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – 2020. – Вип. 128. – С. 112–120.
54. Корінець Р. Я., Малік М. Й. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: практичний посібник. Київ: ІАЕ НААН, 2020. 156 с.
55. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник. Київ: НААН, 2020. 112 с.
56. Круглов М. І. Стратегічне управління компанією : підручник / М. І. Круглов. – К.: Університетська книга, 2018. – 768 с.

57. Куцик П., Семів С., Куцик В. та ін. Стан, проблеми та пріоритети розвитку аграрної кооперації в Україні в контексті викликів сучасності. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. № 1(48). С. 282–297.
58. Логоша Р. І. Інституціоналізація аграрного ринку в Україні та ЄС: генеза, оцінка та аналіз / Р. І. Логоша, Л. В. Михальчишина, А. М. Прилуцький, О. М. Кубай // *Independent Journal of Management & Production*. – 2020. – Т. 11, № 8. – С. 727–750.
59. Лупенко Ю. О. Інноваційні напрямки розвитку аграрних кооперативів / Ю. О. Лупенко // *Економіка АПК*. – 2023. – № 1. – С. 8–18.
60. Лупенко Ю. О. Розвиток кооперативних форм господарювання в аграрному секторі економіки України / Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік // *Економіка АПК*. – 2020. – № 3. – С. 6–15.
61. Лупенко Ю. О. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект / Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. – 432 с.
62. Лупенко Ю. О. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2030 року. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2022. 84 с.
63. Лупенко Ю. О., Малік М. Й. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2016. 218 с.
64. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки: монографія. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2021. 374 с.

65. Малік М. Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва та розвиток сільських територій : наук. доп. / М. Й. Малік. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2020. – 45 с.
66. Малік М. Й. Інституціональні засади розвитку кооперативного руху / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2019. – № 7. – С. 28–37.
67. Малік М. Й. Кооперація як механізм підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. – 2019. – № 4. – С. 5–12.
68. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект. Київ: ІАЕ НААН, 2021. 370 с.
69. Манжура О.В. Передумови виникнення та генезис кооперативного руху в Україні. Економіка та підприємництво. 2021. № 3. С. 67–78.
70. Мармуль Л. О. Фінансово-кредитне забезпечення кооперативного руху в аграрному секторі / Л. О. Мармуль // Фінанси України. – 2021. – № 6. – С. 89–102.
71. Мартиненко П. П. Кооперативна модель аграрної економіки України: теорія, методологія, практика: монографія / П. П. Мартиненко. – Полтава: ТОВ «АСМІ», 2017. – 455 с.
72. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – К.: Знання, 2006. – 402 с.
73. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Вплив війни на прибутковість сільського господарства: третій випуск. Київ: Мінагрополітики, 2024. 48 с.
74. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Стан та перспективи розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні: аналітична доповідь. Київ, 2023. 48 с.

75. Міністерство розвитку громад та територій України. В Україні діє 32 982 ОСББ – дослідження Мінрегіону. 2023. URL: <https://minregion.gov.ua>
76. Міракін В.В. Аналітична оцінка розвитку кооперативних об'єднань в Україні / В.В. Міракін // Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Хмельницький, 21-22 січня 2022 р., Хмельницький, 2022. С. 265-266
77. Міракін В.В. Вплив інституційних трансформацій на принципи та форми сільськогосподарської кооперації / В.В. Міракін // Актуальні проблеми бухгалтерського обліку, аналізу, контролю й оподаткування в Україні в контексті сучасних викликів глобалізації: матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції, м. Кам'янець-Подільський, 6 листопада 2025 року, Кам'янець-Подільський, 2025. С. 292-295
78. Міракін В. Ефективність функціонування кооперації, критерії та показники її оцінки / В. Міракін // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2024. – № 334 (5). – С. 307–313.
79. Міракін В. В. Зарубіжний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації / В. В. Міракін // Український журнал прикладної економіки та техніки. – 2025. – № 4. – С. 340–344.
80. Міракін В. Організаційно-економічні засади функціонування кооперативної структури в сільському господарстві / В. Міракін // Innovation and Sustainability. – 2024. – № 3. – С. 177–185.
81. Міракін В. Принципи та форми сільськогосподарської кооперації в процесі інституційних трансформацій в агроekonomіці / В. Міракін // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2023. – № 5. – С. 390–395.

82. Міценко Н.Г. Інтегровані системи підприємств і організацій споживчої кооперації: теоретичні засади та перспективи розвитку: монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2020. 406 с.
83. Міщук Є. Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань в умовах трансформації промислового маркетингу / Є. Міщук // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2026. – № 350 (1). – С. 497–503. – URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/2680>
84. Міщук Є.В. Роль аналізу і управління фінансовими результатами в стратегії управління підприємницькою діяльністю / Є.В. Міщук, І.Г. Поліщук // Інвестиції: практика та досвід. – 2024. – № 23. – С. 14–21. – URL: <https://nauka.com.ua/index.php/investplan/article/view/5200>
85. Молдаван Л. В. Кооперативна ідея в аграрному секторі економіки України. Економіка України. 2019. № 3. С. 53-64.
86. Молдаван Л. В. Соціально-економічна природа кооперативів та їх роль у сталому розвитку агросфери / Л. В. Молдаван // Економіка АПК. – 2021. – № 5. – С. 6–14.
87. Молдован Л. В. Тенденції розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні / Л. В. Молдован // Економіка АПК. – 2021. – № 6. – С. 36–45.
88. НАПРЯМИ цифровізації кооперативного підприємництва у період повоєнного відновлення України. Вісник ЛТЕУ. Економічні науки. 2022. № 68. С. 41–48.
89. Національна асоціація кооперативів України. Офіційний сайт. URL: <https://naku.org.ua>.
90. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору за 2023 рік. Київ, 2024. 56 с. URL: <https://bank.gov.ua>

91. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо першочергових напрямів підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні: аналітична записка. Київ, 2022. URL: <https://niss.gov.ua>
92. Негода В. В. Проблеми та перспективи розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні / В. В. Негода // Агросвіт. – 2021. – № 11-12. – С. 78–85.
93. Нестуля О.О., Пантелеймоненко А.О. Споживча кооперація України. Енциклопедія історії України. Київ: Наукова думка, 2012. Т. 9. С. 755–758.
94. Онищенко О. М. Фінансова результативність сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2005. № 1. С. 22–30.
95. Опря А. Т. Статистичний аналіз розвитку кооперативного руху в аграрному секторі економіки / А. Т. Опря // Статистика України. – 2020. – № 2. – С. 34–45.
96. Павлов О. І. Економічна ефективність діяльності виробничих кооперативів / О. І. Павлов // Економіка та управління АПК. – 2022. – № 3. – С. 56–64.
97. Пантелеймоненко А. О. Теорія і практика кооперативного руху: історичні традиції та сучасні тенденції / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
98. Пантелеймоненко А. Організаційно-правові засади діяльності споживчої кооперації в Україні / А. Пантелеймоненко // Кооперативні читання. – 2018. – № 1. – С. 12–22.
99. Пантелеймоненко А.О. Споживча кооперація України: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2019. 402 с.
100. Підприємництво в Україні: історико-інституційний аналіз : монографія / [О. В. Бородіна та ін.]. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2010. – 368 с.

101. Полуяктова О. В. Механізм управління підприємством: сутність та структура / О. В. Полуяктова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 5. – С. 247–252.
102. Полякова О. М. Кооперативне підприємництво: сутність, форми та перспективи розвитку в Україні / О. М. Полякова // Бізнесінформ. – 2019. – № 4. – С. 112–118.
103. Про кооперацію : Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
104. Про кредитні спілки: Закон України від 20.07.2023 № 3254-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3254-20>
105. Про споживчу кооперацію : Закон України від 10.04.1992 р. № 2265-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 30. – Ст. 414.
106. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 21.07.2020 р. № 819-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20>.
107. Прокопенко О. В. Соціально-економічний механізм стимулювання розвитку підприємництва / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1. – С. 204–214.
108. Рудік Н.М. Потенціал кооперації як системи соціально-економічного розвитку сільських територій // Агросвіт. – 2020. – №3. – С. 23–31.
109. Рябкова Т. Activation of Business Processes in Service Cooperation of Rural Areas of Ukraine // RIVAR. – 2021. – Vol. 8, No. 2. – P. 45–64.
110. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого і погляд у майбутнє / П. Т. Саблук. – Київ: ІАЕ УААН, 2017. – 575 с.

111. Саблук П. Т. Роль кооперації у формуванні продовольчої безпеки країни / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2020. – № 12. – С. 4–12.
112. Свиноус І. В. Кооперативний рух як чинник розвитку аграрного підприємництва / І. В. Свиноус, О. В. Свиноус // Економіка та держава. – 2019. – № 4. – С. 45–51.
113. Світошнюк А. Л. Сучасний стан сільськогосподарської дорадчої діяльності та її значення для розвитку сільськогосподарської кооперації на теренах України / А. Л. Світошнюк // Актуальні проблеми економіки. – 2023. – № 9. – С. 56–63.
114. Семенюк В. С. Соціально-економічні механізми розвитку аграрного підприємництва : монографія / В. С. Семенюк. – Львів: Львівська політехніка, 2020. – 256 с.
115. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи в Україні: інституційні чинники розвитку / А. Герасименко, Т. Ожелевська, Л. Лебедева, О. Москаленко // Scientific Horizons. – 2022. – Т. 25, № 6. – С. 89–99.
116. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: результати діяльності станом на 1 січня 2024 р. : аналітичний звіт / уклад. А. В. Гнип. – Київ : УАК, 2024. – 48 с.
117. Славкова О. П. Кооперація як організаційно-правова форма підприємництва: сучасний стан та перспективи розвитку / О. П. Славкова // Економічний вісник Донбасу. – 2018. – № 3(53). – С. 117–123.
118. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці. Київ: Логос, 2004. 848 с.
119. Стратегія розвитку кооперації в Україні: інституційна модель та пріоритети / О. В. Демченко // Економіка та держава. – 2021. – № 2. – С. 45–52.

120. Судомир С.М. Засади інноваційного менеджменту на підприємствах агропромислового сектору / С. М. Судомир, Л. В. Шовкун, Т. Ю. Білоуська // Вчені записки. Збірник наукових праць. – 2025. – № 38 (1). – С. 166–179. – URL: [https://vz.kneu.ua/archive/2025/38\(1\).14](https://vz.kneu.ua/archive/2025/38(1).14)
121. Ткачук В. І. Кооперативний рух в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В. І. Ткачук // Агросвіт. – 2022. – № 3. – С. 18–25.
122. Томілін О., Багаліка Т. Розвиток коопераційних процесів у сільському господарстві. Економіка та суспільство. 2023. № 58. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-58-75
123. Топчієв О. Г. Географічні аспекти розміщення кооперативних об'єднань в Україні / О. Г. Топчієв // Часопис соціально-економічної географії. – 2021. – Вип. 30. – С. 45–54.
124. Туган-Барановський М. І. Соціальні основи кооперації / М. І. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – 496 с.
125. Туган-Барановський М. І. Соціальні основи кооперації / М. І. Туган-Барановський. – Київ: Наукова думка, 2018. – 412 с.
126. Тульчинська С. О. Органічне виробництво як напрямок інтенсивного стратегічного управління агропромислових підприємств / С.О. Тульчинська, Ю.Р. Малахова // Economic Synergy : науковий журнал. – 2022. – Вип. 4 (6). – С. 21–31. – URL: <https://es.istu.edu.ua/EconomicSynergy/article/view/53>
127. Тульчинська С. Оцінка ефективності соціально-економічного механізму розвитку кооперативних підприємств / С. Тульчинська // Modeling the Development of the Economic Systems. – 2026. – № 1. – С. 317–322. – URL: <https://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/780>
128. Тульчинська С.О. Розвиток малого та середнього підприємництва в Україні / С.О. Тульчинська, М.О. Клименко // Інвестиції: практика

- та досвід. – 2024. – № 3. – С. 43–47. – URL: <https://nauka.com.ua/index.php/investplan/article/view/2929>
129. Укоопспілка. Звіт про діяльність системи споживчої кооперації України за 2022 рік. Київ, 2023. 34 с.
130. Україна і ФАО: посилення стійкості аграрного сектору до загроз і криз / ФАО Україна. – К. : ФАО, 2022. – 52 с.
131. Україна і ФАО: рамкова програма співробітництва 2016–2019 рр. / Продовольча та сільськогосподарська організація ООН. – К. : Представництво ФАО в Україні, 2016. – 64 с.
132. Уряд схвалив Угоду про створення в Україні Проектного офісу ФАО / Міністерство економіки України. – 28.09.2022. – Режим доступу: <https://me.gov.ua> (дата звернення 01.01.2026).
133. Федоров М. М. Тенденції розвитку кооперативного руху в умовах європейської інтеграції / М. М. Федоров // Економічний вісник університету. – 2022. – Вип. 48. – С. 89–97.
134. Ходаківська О. В. Державна підтримка кооперативного руху: вітчизняний та зарубіжний досвід / О. В. Ходаківська // Фінанси, облік і аудит. – 2021. – Вип. 36. – С. 134–145.
135. Центр економічної стратегії. Економіка України у 2024 році: спеціальний випуск трекара. Київ: ЦЕС, 2025. 32 с.
136. Шепетуша О.О. Обслуговуючий сільськогосподарський кооператив: сутність, функції та умови ефективності // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №10. – С. 241–247.
137. Шпикуляк О. Г. Інститути аграрного ринку: монографія / О. Г. Шпикуляк. – Київ: ННЦ "ІАЕ", 2019. – 480 с.
138. Шпикуляк О. Г. Інституції аграрного ринку: монографія. Київ: ІАЕ НААН, 2023. 470 с.
139. Шпикуляк О. Г. Інституції та розвиток аграрного ринку: методологія і практика / О. Г. Шпикуляк. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2019. – 268 с.

140. Шпикуляк О. Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150–157.
141. Шпикуляк О., Шолойко А., Юхименко В. Розвиток кооперації у підвищенні соціально-економічного добробуту сільських домогосподарств: концептуально-методологічний дискурс. Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. 2023. № 1(222). С. 52–61.
142. Шубравська О. В. Проблемні аспекти розвитку аграрної кооперації в Україні / О. В. Шубравська // Економіка АПК. – 2020. – № 9. – С. 25–34.
143. Шубравська О. В. Сталий економічний розвиток: концепція і напрями прогресу / О. В. Шубравська // Економіка України. – 2018. – № 1. – С. 36–48.
144. Шуляк О. Житлово-будівельні кооперативи як частина нової житлової політики України. РБК-Україна. 2025. URL: <https://rbc.ua>
145. Яворська Т. І. Економічна ефективність фермерських господарств в умовах ринку. Економіка АПК. 2022. № 5. С. 38-47.
146. Ярема Л.В. Сільськогосподарські кооперативи: проблеми і перспективи розвитку в Україні // Економіка та суспільство. – 2019. – №19. – С. 250–258.
147. Ярмоленко Ю. О. Державна підтримка розвитку кооперації в аграрному секторі. Економіка та держава. 2023. № 2. С. 124-130.
148. Agricultural Service Cooperatives in Ukraine: Institutional Development Drivers / A. Herasyumenko, T. Ozhelevska, L. Lebedeva, O. Moskalenko [Electronic resource]. – 2022. – Mode of access: <https://www.academia.edu> (date of access 01.01.2026).
149. Alchian A. Production, Information Costs and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – N 5. – P. 777–795.

150. APD Ukraine. Farm Structure in Ukraine: Trends and Policy Challenges. – German-Ukrainian Agricultural Policy Dialogue, Kyiv, 2022. – 64 p.
151. APIE. Integrated Agricultural Associations in Ukraine: Current Status and Development Prospects. – Analytical Paper. – Kyiv, 2020. – 34 p.
152. Baltija Publishing. Agricultural Cooperation as an Instrument of Rural Development in Eastern Europe // Baltic Journal of Economic Studies. – 2019. – Vol. 5, No. 2. – P. 112–120.
153. Bijman J. Support for Farmers' Cooperatives: Final Report / J. Bijman, G. van der Sangen, L. Dries. – Wageningen : Wageningen UR, 2012. – 156 p.
154. Bijman J., Iliopoulos C. Farmers' Cooperatives in the EU: Policies, Strategies and Performance // Agricultural Policy and Cooperative Economics. – 2014. – Vol. 12, No. 4. – P. 48–67.
155. Bijman J., Iliopoulos C., Poppe K. et al. Support for Farmers' Cooperatives: Final Report. Wageningen: Wageningen UR, 2022. 127 p.
156. Bijman J., Iliopoulos C., Poppe K. J. Support for Farmers' Cooperatives: Final Report. Wageningen: LEI Wageningen UR, 2012. 127 p.
157. Birchall J. People-Centred Businesses: Co-operatives, Mutuals and the Idea of Membership / Johnston Birchall. – London: Palgrave Macmillan, 2011. – 280 p.
158. Birchall J. Resilience in a Downturn: The Power of Financial Cooperatives / Johnston Birchall. – Geneva: International Labour Office, 2013. – 128 p.
159. Birchall J. The International Cooperative Movement / J. Birchall. – Manchester: Manchester University Press, 1997. – 295 p.
160. Borgen S. O. Rethinking incentive problems in cooperative organizations / S. O. Borgen // Journal of Socio-Economics. – 2004. – Vol. 33. – N 4. – P. 383–393.

161. CECOP – CICOPA Europe. In spite of hardships, cooperatives in industry and services continue to provide quality employment and strengthen resilience. – Brussels, 2012. – 56 p.
162. Chaddad F. R. The Economics of Cooperative Organizations / F. R. Chaddad, M. L. Cook // *Economia Aplicada*. – 2004. – Vol. 8. – N 1. – P. 119–143.
163. Chaddad F. R., Cook M. L. Understanding New Cooperative Models: An Ownership-Control Rights Typology / F. R. Chaddad, M. L. Cook // *Review of Agricultural Economics*. – 2004. – Vol. 26, № 3. – P. 348–360.
164. Chaves R. The Social Economy: International Debates and Perspectives / R. Chaves, J. L. Monzón. – Brussels: CIRIEC, 2012. – 176 p.
165. Cheney G. The Mondragon System: Cooperation at Work. – Institute for Local Self-Reliance, Washington, 1999. – 72 p.
166. CICOPA. Cooperatives and Employment: A Global Report. – CICOPA / ICA, Brussels, 2014. – 120 p.
167. CICOPA. Cooperatives and Employment: A Global Report. Brussels: CICOPA, 2017. 148 p.
168. CICOPA. Cooperatives and Employment: Second Global Report 2017. – CICOPA, Brussels, 2017. – 140 p.
169. Coady International Institute. Cooperatives and the Social Economy / ed. by Leslie Brown. – Cape Breton University Press, 2019. – 342 p.
170. Cobia D. W. Cooperatives in Agriculture / D. W. Cobia. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 2019. – 418 p.
171. Cogeca. Development of Agricultural Cooperatives in the EU 2014. Brussels: Copa-Cogeca, 2015. 89 p.
172. Cooperation at a new level: програми підтримки аграріїв ФАО в Україні / Міністерство економіки України. – 2023. – Режим доступу: <https://me.gov.ua> (дата звернення 01.01.2026).

173. Cooperative Identity, Values & Principles // International Cooperative Alliance. – Geneva: ICA, 2015. – URL: <https://ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity> (accessed: 29.12.2024).
174. Cooperative Identity, Values & Principles [Electronic resource] // International Cooperative Alliance. – 2024. – Access mode: <https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity> (date of access: 15.12.2024).
175. Cooperatives Europe. International Cooperative Development: Policy and Practice. – Brussels, 2018. – 52 p.
176. Cooperatives Europe. The power of cooperation: key figures 2022. Brussels, 2023. 24 p.
177. COPAC. Cooperative Contributions to the SDGs: An Overview. – COPAC, 2025. – 40 p.
178. Copa-Cogeca. European farming: key facts and figures. Brussels, 2023. URL: <https://copa-cogeca.eu>
179. Country Programming Framework for Ukraine 2016–2019 / Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Rome : FAO, 2016. – 40 p.
180. Defourny J. The Emergence of Social Enterprise / J. Defourny, M. Nyssens. – London: Routledge, 2013. – 392 p.
181. Draheim G. Die Genossenschaft als Unternehmungstyp / G. Draheim. – Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1955. – 168 S.
182. Draperi J. F. The Cooperative Movement: A Historical Perspective / Jean-François Draperi // Journal of Cooperative Economics. – 2014. – Vol. 42, No. 3. – P. 115–130.
183. EBRD and FAO. Landmark Ukrainian legislation on agricultural cooperation. United Nations in Ukraine. 2020. URL: <https://ukraine.un.org>

184. Enright M. J. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda. *Business Networks: Prospects for Regional Development*. Berlin: Walter de Gruyter, 1996. P. 190–213.
185. Etxeberria I. The Mondragon Case: Companies Addressing Social Challenges through Cooperative Entrepreneurship // *Qualitative Inquiry*. – 2021. – Vol. 27, No. 8. – P. 1004–1016.
186. European Commission. *CAP and Development: How the CAP Supports Developing Countries*. – Brussels, 2025. – 30 p.
187. European Parliament Think Tank. *Common Agricultural Policy: Overview of Reforms and Instruments*. – Brussels, 2018. – 36 p.
188. European Parliament. *EU agriculture statistics: subsidies, jobs, production (infographic)*. 2024. URL: <https://europarl.europa.eu>
189. Eurostat. *Farms and farmland in the European Union – statistics*. 2023. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
190. Fairbairn B. *The Meaning of Rochdale: The Rochdale Pioneers and the Co-operative Principles / Brett Fairbairn*. – Geneva: ICA, 1994. – 48 p.
191. Fakhfakh F., Pérotin V. *The Employment Performance of the Mondragon Worker Cooperatives // Working Paper Series*. – University of Trento, 2021. – 28 p.
192. FAO. *Agricultural and Food Markets: Trends and Prospects*. – FAO, Rome, 2023. – 100 p.
193. FAO. *Agricultural Cooperative Development in Kazakhstan and Ukraine*. – FAO Regional Office for Europe and Central Asia, Budapest, 2019. – 48 p.
194. FAO. *Developing Sustainable Food Value Chains: Guiding Principles*. Rome: FAO, 2014. 89 p.
195. FAO. *Ukraine: Impact of the War on Agricultural Enterprises*. – FAO, Rome, 2023. – 56 p.

196. Forbes Україна. Кредитні спілки вперше за два роки наростили активи – НБУ. 2023. URL: <https://forbes.ua>
197. Fourier Ch. *The Theory of the Four Movements* / Charles Fourier; ed. by G. S. Jones, I. Patterson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1996. – 256 p.
198. Frey O. *Mapping and challenges of large European agricultural cooperatives*. Edition 2023. Paris, 2023. 84 p.
199. Friedrich-Ebert-Stiftung. *Developments in Agriculture: Structural Changes and Policy Responses in Eastern Europe*. – FES, Bonn, 2021. – 90 p.
200. Fulton M. *New Generation Cooperatives: Responding to Changes in Agriculture* / M. Fulton // *Canadian Journal of Agricultural Economics*. – 2001. – Vol. 49. – N 4. – P. 379–394.
201. Grashuis J., Su Y. *A review of the empirical literature on farmer cooperatives: Performance, ownership and governance, finance, and member attitude*. *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2019. Vol. 90. No. 1. P. 77–102.
202. *Guidance Notes to the Co-operative Principles* // International Cooperative Alliance. – Brussels: ICA, 2015. – 82 p.
203. Hanisch M. *Farmers' Service Cooperatives in the EU: Policies, Strategies, and Performance*. – FAO, Rome, 2015. – 28 p.
204. Hansmann H. *The Ownership of Enterprise* / H. Hansmann. – Cambridge: Harvard University Press, 1996. – 384 p.
205. Hansmann H. *The Ownership of Enterprise* / Henry Hansmann. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996. – 392 p.
206. Hayek F. A. *The Use of Knowledge in Society* / F. A. Hayek // *American Economic Review*. – 1945. – Vol. 35. – N 4. – P. 519–530.
207. Hryhoruk P. *Socio-Economic Development Management System in the Context of Achieving the SDG8 and SDG9: Evidence from Ukraine* / P.

- Hryhoruk, N. Khrushch, S. Grygoruk, I. Chaikovska, O. Sylkin // International Journal of Religion. – 2024. – Vol. 5. – No. 10. – P. 840–855. – URL: <https://ijor.co.uk/ijor/article/view/5153>
208. Hryhoruk P. Socio-economic mechanism for the development of cooperation in Ukraine: integration of economic efficiency and social mission / P. Hryhoruk [Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2024. – Vol. 3. – Iss. 2, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/51>
209. ICA. Cooperatives and Employment: Summary Note. – ICA, Brussels, 2015. – 12 p.
210. ICA. Facts and Figures: The Cooperative Movement. URL: <https://ica.coop/en/cooperatives/facts-and-figures> (accessed: 15.12.2024).
211. ICA. UN International Year of Cooperatives 2025: Building a Better World. – ICA, 2024. – 20 p.
212. Institutional role of agricultural cooperatives in strengthening food security in the conditions of the war in Ukraine / V. Prymachenko, O. Demchenko, A. Sviatoshniuk, A. Herasymenko // Ukrainian Journal of Applied Economics. – 2025. – Vol. 10, No. 3. – P. 75–89.
213. International Cooperative Agricultural Organisation (ICAO). Contribution of the Cooperatives in Agricultural Sector to Food Security. – ICAO, 2015. – 44 p.
214. International Cooperative Alliance (ICA). Cooperatives in Development: A People-Centred Partnership. – ICA, Brussels, 2021. – 40 p.
215. International Cooperative Alliance. World Cooperative Monitor 2023. Brussels: ICA & Euricse, 2024. 162 p.
216. International Cooperative Alliance. World Cooperative Monitor 2023. Brussels: ICA, 2023. 96 p. URL: <https://monitor.coop>

217. International Co-operative Alliance. World Cooperative Monitor Report 2023. – Brussels : ICA, 2023. – 96 p.
218. International Cooperative Development Platform (ICDP). Directory of International Cooperative Development Organisations. – ICA, Brussels, 2019. – 60 p.
219. Karantininis K. The Role of Cooperatives in the European Agri-Food Sector / K. Karantininis, J. Nilsson // International Journal of Cooperatives Studies. – 2018. – Vol. 7, № 1. – P. 12–23.
220. Karpenko V. Mechanism of diversified development of enterprises in post-war financial and economic transformations / V. Namiasenko, P. Hryhoruk, V. Karpenko, I. Zakryzhevskya, N. Khrushch // Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. – 2025. – Vol. 5 (64). – P. 143–427, URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/4893>
221. Karpenko V. Systematic and methodological approaches to the formation of the socio-economic mechanism of cooperative development / V. Karpenko [Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2024. – Vol. 3. – Iss. 1, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/50>
222. KSE. Agricultural Statistics in Ukraine: Current State and Proposals for Reform. – Kyiv School of Economics, Kyiv, 2024. – 72 p.
223. MacPherson I. Co-operative Principles for the 21st Century / Ian MacPherson. – Geneva: ICA, 1995. – 64 p.
224. Marshall A. Principles of Economics. 8th ed. London: Macmillan, 1920. 871 p.
225. Mirakin V. Principles and organizational models of cooperative associations as business entities / V. Mirakin [Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2023. – Vol. 2. – Iss. 1, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/54>

226. Mirakin V. Socio-economic drivers of entrepreneurial capacity building in cooperative associations: institutional and strategic dimensions / V. Mirakin [Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2022. – Vol. 1. – Iss. 1, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/55>
227. Mishchuk Ie. Formation of the mechanism for the development of agricultural cooperation under conditions of institutional transformations / Ie. Mishchuk [Electronic resource] // International Journal of Economics and Society. – 2025. – Vol. 4. – Iss. 1, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/53>
228. Mishchuk Iev. Modeling of financial results of enterprise activities in the paradigm of social business responsibility / T. Beridze, T. Melikhova, M. Adamenko, I. Mishchuk, Ye. Melikhov, D. Mas [Electronic resource] // Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. – 2025. – No. 5 (64), access mode: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/4852>
229. Münkner H. H. Cooperative Principles and Cooperative Law / Hans-Hermann Münkner // Journal of Cooperative Studies. – 2012. – Vol. 45, No. 1. – P. 17–35.
230. Myroniuk I. Labor Resources in the Agriculture of Ukraine and Their Use // Agricultural Economics. – 2021. – Vol. 5, No. 3. – P. 86–97.
231. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 159 p.
232. Nourse E. G. The Economic Philosophy of Cooperation / E. G. Nourse // American Economic Review. – 1922. – Vol. 12, № 4. – P. 577–597.
233. Novkovic S. Cooperatives and the Sustainable Development Goals: A Contribution to the Public Debate / S. Novkovic, T. Webb. – St. Mary's University, 2016. – 156 p.

234. Novkovic S. Defining the Cooperative Difference / S. Novkovic // *Journal of Socio-Economics*. – 2008. – Vol. 37. – N 6. – P. 2168–2177.
235. Novkovic S., Webb T. (eds.). *The Cooperative Business Movement, 1950 to the Present*. – Cambridge University Press, Cambridge, 2012. – 320 p. (розд. “The International Cooperative Movement: A Quiet Giant”).
236. OECD. *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2025: European Union*. – OECD Publishing, Paris, 2025. – 180 p.
237. Ollila P. *Coordination of Supply and Demand in the Dairy Marketing System* / P. Ollila. – Helsinki : University of Helsinki, 2019. – 234 p.
238. Owen R. *A New View of Society and Other Writings* / Robert Owen. – London: Penguin Classics, 1991. – 368 p.
239. Pestoff V. *Beyond the Market and State: Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society* / Victor Pestoff. – London: Ashgate, 1998. – 320 p.
240. Pokharel K. P., Featherstone A. M. The Impact of Size and Specialization on the Financial Performance of Agricultural Cooperatives. *Journal of Co-operative Organization and Management*. 2020. Vol. 8. Issue 2. P. 100-115.
241. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. 1998. Vol. 76, No. 6. P. 77–90.
242. Porter M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990. 855 p.
243. Ricardo D. *On the Principles of Political Economy and Taxation* / D. Ricardo. – London: John Murray, 1817. – 589 p.
244. Roelants B. *The Oxford Handbook of Mutual, Co-operative, and Co-owned Business* / B. Roelants, D. Sacchetti, E. Vargas. – Oxford: Oxford University Press, 2021. – 768 p.
245. Royer J. S. Cooperative Organizational Structures / J. S. Royer // *Journal of Cooperatives*. – 2020. – Vol. 35. – P. 78–95.

246. Royer J. S. Cooperative Theory: New Approaches / J. S. Royer // USDA Agricultural Cooperative Service. – 1999. – Vol. 18. – P. 1–43.
247. Sacchetti S. The Governance of Cooperatives: A New Institutional Perspective / S. Sacchetti, R. Sugden // International Review of Applied Economics. – 2011. – Vol. 25. – N 3. – P. 259–282.
248. Samuelson P. A. Economics: An Introductory Analysis / P. A. Samuelson. – New York: McGraw-Hill, 1948. – 622 p.
249. Saxenian A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge: Harvard University Press, 1994. 226 p.
250. SERVICE CO-OPERATIVES IN UKRAINE // Scientific Works of Technical University of Gabrovo. – 2018. – Vol. 4. – P. 169–176.
251. Sexton R. J. Cooperatives and the Forces Shaping Agricultural Marketing / R. J. Sexton // American Journal of Agricultural Economics. – 2020. – Vol. 68, № 6. – P. 1157–1162.
252. Sexton R. J. Cooperatives and the Forces Shaping Agricultural Marketing / R. J. Sexton, J. Iskow // American Journal of Agricultural Economics. – 1993. – Vol. 75. – N 5. – P. 1072–1077.
253. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith. – London: W. Strahan, 1776. – 510 p.
254. Smith A. The Wealth of Nations / Adam Smith; ed. by E. Cannan. – New York: Modern Library, 2000. – 1152 p.
255. Spear R. The Social Economy / R. Spear // International Encyclopedia of Civil Society. – New York: Springer, 2010. – P. 1453–1458.
256. Staatz J. M. Farmer Cooperative Theory: Recent Developments / J. M. Staatz // ACS Research Report. – 2019. – № 145. – P. 1–28.
257. Storper M. The Regional World: Territorial Development in a Global Economy. New York: Guilford Press, 1997. 338 p.

258. Sudomyr S. Cooperation in forming the social and economic welfare of rural territorial communities / D. Shelenko, O. Shpykuliak, I. Balaniuk, S. Sudomyr, A. Sukhovii // *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. – 2024. – Vol. 46. – No. 4. – P. 534–550, URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/5605>
259. Sudomyr S. Developing an Effective Management System for Agricultural Enterprises: a Synergetic Approach / S. Sudomyr, P. Kolisnichenko // *Economics, Finance and Management Review*. – 2025. – No. 4 (24). – P. 91–100, URL: <https://public.scnchub.com/efmr/index.php/efmr/article/view/359>
260. Sudomyr S. Innovative Susceptibility of the Socio-Economic Systems / S. Sudomyr, M. Zhybak, H. Khrystenko // *International Journal of Information Technology Project Management*. – 2022. – Vol. 13. – Issue 2. – P. 1–11, URL: <https://www.igi-global.com/gateway/article/311844>
261. Tulchynska S. World experience in the development of entrepreneurial activity of cooperative associations / S. Tulchynska [Electronic resource] // *International Journal of Economics and Society*. – 2025. – Vol. 4. – Iss. 2, access mode: <https://ijournals.org/index.php/ijes/article/view/52>
262. Ukraine and FAO: increasing the resilience of livelihoods to threats and crises [Electronic resource]. – Rome : FAO, 2022. – Mode of access: <https://www.fao.org> (date of access 01.01.2026).
263. United Nations Country Team in Ukraine. Annual Report 2020. – UN, Kyiv, 2021. – 120 p.
264. United Nations. Cooperatives in Social Development: Background Paper. – UN, New York, 2009. – 32 p.
265. Valentinov V. The Economics of the Non-Distribution Constraint: A Critical Reappraisal / V. Valentinov // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2008. – Vol. 79. – N 1. – P. 35–52.

266. Valentinov V., Iliopoulos C. Economic theories of nonprofits and agricultural cooperatives compared: New perspectives for nonprofit scholars. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2023. Vol. 42. No. 1. P. 109–126.
267. Van Bekkum O.-F. *Cooperative Models and Farm Sector Consolidation* / O.-F. van Bekkum, J. Bijman. – Wageningen : Academic Press, 2016. – 189 p.
268. Vitaliano P. *Cooperative Enterprise: An Alternative Form of Business Organization* / P. Vitaliano // *Journal of Rural Cooperation*. – 2018. – Vol. 46, № 2. – P. 89–112.
269. Wageningen UR. *Support for Farmers' Cooperatives: Synthesis and Comparative Analysis Report*. – Wageningen, 2013. – 96 p.
270. Williamson O. E. *The Economic Institutions of Capitalism* / O. E. Williamson. – New York: Free Press, 1985. – 468 p.
271. World Bank. *Agricultural Cooperatives: Their Role in Economic Development and Poverty Reduction*. – Washington : World Bank, 2021. – 78 p.
272. World Bank. *Ukraine: Impact of the War on Agriculture*. Washington: World Bank Group, 2024. 52 p.
273. Zeuli K. A. *Cooperatives and Their Business Environment* / K. A. Zeuli, R. Cropp. – Madison: University of Wisconsin, 2004. – 214 p.
274. Zeuli K. A. *The Economic Impact of Cooperatives* / K. A. Zeuli, D. A. Radel. – Madison : University of Wisconsin, 2020. – 124 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Секторальна структура Топ-300 найбільших кооперативних та взаємних підприємств світу за даними World Cooperative Monitor 2025 (за фінансовими даними 2023 р.)

Сектор діяльності	Кількість підприємств	Частка у Топ-300, %	Сукупний оборот, млрд USD
Сільське господарство та продовольство	105	35,7	982,3
Страховання	96	31,7	884,0
Оптова та роздрібна торгівля	57	19,0	530,1
Банківська діяльність та фінансові послуги	18	6,0	167,3
Промисловість та комунальні послуги	12	4,0	111,6
Охорона здоров'я та соціальні послуги	7	2,3	64,2
Інші послуги	5	1,3	50,2
Разом	300	100,0	2 789,7

Джерело: складено на основі World Cooperative Monitor 2025 / ICA, EURICSE. – 13th Edition, November 2025.
– URL: <https://monitor.coop/>

Таблиця А.2

Топ-10 кооперативних та взаємних підприємств світу за оборотом, 2023 фінансовий рік

№	Організація	Країна	Тип / сектор	Оборот, млрд USD
1	Groupe Crédit Agricole	Франція	Банківська справа / кооператив	107,42
2	State Farm	США	Взаємне страхування	93,79
3	REWE Group	Німеччина	Роздрібна торгівля	82,03
4	Groupe BPCE	Франція	Банківська справа / кооператив	66,06
5	Nonghyup (NACF)	Республіка Корея	С/г кооператив	61,17
6	Nippon Life	Японія	Взаємне страхування	56,84
7	Zenkyoren (JA Kyosai)	Японія	Кооперативне страхування	48,71
8	Groupe Crédit Mutuel	Франція	Банківська справа / кооператив	44,52
9	CHS Inc.	США	С/г кооператив	38,20
10	Nationwide Mutual	США	Взаємне страхування	37,15

Джерело: складено на основі World Cooperative Monitor 2025 / ICA, EURICSE. – 13th Edition, November 2025.
– URL: <https://monitor.coop/>

Таблиця А.3

**Регіональний розподіл глобальної мережі кредитних спілок за даними WOCCU
Statistical Report 2024 (станом на 31.12.2024)**

Регіон	Кредитні спілки, од.	Члени, млн осіб	Активи, млрд USD	Частка в активах, %	Середній розмір активів на 1 КС, млн USD
Північна Америка	4 937	154,98	2 817,72	73,6	31,37
Азія	27 106	137,91	624,36	16,3	4,53
Латинська Америка	3 630	56,50	216,94	5,7	5,97
Океанія	69	5,54	110,33	2,9	19,92
Африка	29 181	46,36	13,61	0,4	0,03
Європа	1 994	8,48	34,32	0,9	4,05
Карибський басейн	220	2,90	10,69	0,3	3,69
Усього у світі	67 137	412,68	3 827,96	100,0	11,20

*Джерело: складено на основі WOCCU Statistical Report 2024. – World Council of Credit Unions, October 2025.
– URL: https://www.woccu.org/documents/2024_Statistical_Report_EN*

Таблиця А.4

Динаміка глобальної мережі кредитних спілок у світі за 2017–2024 рр.

Рік	Кількість кредитних спілок, од.	Кількість членів, млн осіб	Загальні активи, млрд USD	Рівень проникнення, %
2017	89 026	260,25	2 015,0	9,1
2018	85 400	274,20	2 190,0	9,4
2019	85 556	291,23	2 380,0	9,8
2020	83 228	291,35	2 597,5	9,5
2021	80 093	375,07	2 989,0	12,1
2022	77 918	400,77	3 468,6	12,4
2023	74 604	410,98	3 753,9	11,1
2024	67 137	412,68	3 827,96	11,2

Джерело: складено на основі WOCCU Statistical Reports 2017–2024. – World Council of Credit Unions. – URL: <https://www.woccu.org/about/statreport>

Примітка: рівень проникнення розраховується як відношення кількості членів кредитних спілок до економічно активного населення працездатного віку. Скорочення кількості кредитних спілок з 89 026 (2017 р.) до 67 137 (2024 р.) відображає глобальну тенденцію консолідації сектору (–24,6%).

Таблиця А.5

**Ключові статистичні показники кооперативного сектору Європи за даними
Cooperatives Europe (станом на 2024–2025 рр.)**

Секторальне об'єднання	Кількість кооперативів, од.	Члени, млн осіб	Працівники, осіб	Оборот / активи, млрд €
Сільськогосподарські кооперативи (Cogeca)	22 000	6,2	600 000	>300
Кооперативні банки (EACB)	4 200	57,6	867 000	7 331 (активи)
Споживчі кооперативи (Euro Coop)	3 200	36,0	400 000	79
Промислові та сервісні кооперативи (CECOP)	43 000	1,1	1 300 000	60
Житлові кооперативи (Housing Europe)	37 600	25,7	640 000	н/д
Кооперативи відновлюваної енергії (REScoop)	1 250	0,3	1 000	1,0
Фармацевтичні кооперативи (UEPS)	13	0,002	н/д	н/д
Разом (оцінка)	~176 000	~141,0	~4 700 000	>600

Джерело: складено на основі Cooperatives Europe Annual Report 2024–2025; Copa-Cogeca Data 2024; EACB Key Figures 2024; CECOP Report 2024. – URL: <https://coopseurope.coop/>

Таблиця А.6

Порівняльна характеристика провідних національних моделей кооперативного підприємництва у світі

Країна	Провідні кооперативи	Ключові сектори	Частка ринку / масштаб	Особливості моделі
Данія	Arla Foods, Danish Crown	Молочна, м'ясна	>80% молока, >90% свинини	Повна вертикальна інтеграція, глобальний експорт
Нідерланди	FrieslandCampina, Royal Flora Holland	Молочна, квітова	>85% молока, ~40% квітів	Інноваційність, R&D інвестиції, глобальні бренди
Франція	InVivo, Tereos, Sodiaal	Зернова, цукрова, молочна	~40% с/г продукції	Потужне кооперативне законодавство, CAP підтримка
Німеччина	BayWa, DLG	Багатогалузева	~50% зерна, ~60% добрив	Підприємницька модель (Raiffeisen)
Іспанія	Mondragón (індустр.), DCOOP (с/г)	Промислова, оливкова олія	Мондрагон: 80 000 працівників	Кооперативні кластери, інтеркооперація
Італія	Coop Italia, Conad, Granarolo	Торгівля, молочна	~35% роздрібної торгівлі	Соціальні кооперативи, регіональні мережі
Канада	Desjardins, Agropur	Фінансова, молочна	>50% молока у Квебеку	Рух Desjardins: 7 млн членів
Індія	IFFCO, Amul (GCMMF)	Добрива, молочна	Amul: 18,6 млн фермерів	Масштабні низові кооперативи, державна підтримка
Бразилія	Sicredi, Copersucar	Фінансова, цукрова	516% зростання КС за 10 р.	Динамічне зростання фінансової кооперації
Японія	JA Group (Zenchu)	С/г, страхування, фінанси	>95% фермерів – члени	Інтегрована модель JA: від виробництва до страхування

Джерело: систематизовано на основі World Cooperative Monitor 2025 (ICA / EURICSE); Copa-Cogeca Report 2024; WOCCU Statistical Report 2024; ICA Annual Report 2023.

Таблиця А.7

Моделі регуляторного нагляду за кредитними спілками у світі та системи гарантування депозитів (за даними WOCCU, 2024 р.)

Типи регуляторного нагляду за кредитними спілками

Тип регуляторного режиму	Частка країн, %	Характеристика
Пруденційне регулювання (аналогічне банківському)	55	Високий рівень нагляду, аналогічний комерційним банкам
Окремий пруденційний орган для кредитних спілок	19	Спеціалізований регулятор, що враховує кооперативну специфіку
Кооперативний (непруденційний) орган	14	М'який нагляд, орієнтований на кооперативні принципи
Змішана модель з множинними наглядовими відносинами	12	Кілька регуляторів, складна система звітності

Системи гарантування депозитів для кредитних спілок

Тип системи гарантування	Частка країн, %
Державна система для банків і кредитних спілок	40
Секторальна система лише для кредитних спілок	14
Часткове покриття (обмежене гарантування)	15
Відсутність системи гарантування	31

Джерело: складено на основі WOCCU Statistical Report 2024 (Global Data Initiative Survey). – URL: https://www.woccu.org/documents/2024_Statistical_Report_EN

Таблиця А.8

Розподіл кооперативних об'єднань за регіонами України (орієнтовні дані станом на 2023 р.)

Область	Всього зареєстровано кооперативів, од.	Частка діючих, %	Кількість на 10 тис. населення	Рівень розвитку
Вінницька	1 247	38,5	7,8	Високий
Черкаська	982	35,2	7,2	Високий
Полтавська	856	40,1	6,4	Високий
Хмельницька	734	36,8	5,9	Високий
Тернопільська	645	42,3	5,2	Високий
Київська (без м. Київ)	612	28,4	3,8	Середній
Сумська	498	31,6	4,5	Середній
Чернігівська	467	33,0	4,2	Середній
Кіровоградська	423	29,7	3,9	Середній
Житомирська	412	30,5	3,4	Середній
Львівська	578	34,2	2,6	Середній
Івано-Франківська	489	37,8	3,8	Середній
Волинська	334	32,1	2,8	Середній
Рівненська	312	29,5	2,7	Середній
Одеська	287	22,4	1,3	Низький
Дніпропетровська	265	18,6	1,1	Низький
Запорізька	178	15,3	1,2	Низький
Миколаївська	156	20,1	1,5	Низький
Херсонська	89	12,4	0,8	Низький
Харківська	142	16,7	0,9	Низький
Закарпатська	267	31,4	2,3	Середній
Чернівецька	198	33,6	2,1	Середній
Донецька (підконтр.)	67	8,3	0,5	Низький
Луганська (підконтр.)	34	7,1	0,3	Низький

Джерело: узагальнено на основі даних Державної служби статистики України; Національної асоціації кооперативів України; аналітичних звітів регіональних управлінь АПК, 2023 р.

Таблиця А.9

Динаміка основних показників ринку кредитних спілок України за 2018–2023 рр.

Рік	Кількість кредитних спілок, од.	Кількість членів, тис. осіб	Обсяг наданих кредитів, млн грн	Загальні активи, млн грн
2018	358	627,4	4 521,8	6 125,3
2019	348	618,2	4 312,6	5 842,7
2020	314	554,3	3 876,4	5 201,5
2021	283	502,1	3 541,2	4 788,6
2022	209	378,5	2 645,8	3 456,2
2023	189	342,7	2 412,3	3 112,8

Джерело: складено на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) / Національного банку України (з 2020 р.); щорічних оглядів ринку небанківських фінансових установ.

Таблиця А.10

**Стратегічні пріоритети розвитку кооперативних об'єднань у світі за результатами
глобального опитування WOCCU, 2024 р.**

Стратегічний пріоритет	Частка відповідей, %	Ранг	Зміст та спрямованість
Регуляторна реформа	70+	1	Пропорційне регулювання, адаптоване до кооперативної моделі
Зростання членства та активів	65+	2	Залучення нових членів, нарощування капітальної бази
Цифрова трансформація	60+	3	Впровадження мобільних технологій, онлайн-обслуговування
Інституційна спроможність	50+	4	Підвищення кваліфікації, корпоративне управління
Залучення молоді	45+	5	Програми для молодих членів, цифрове залучення
Фінансова інклюзія	40+	6	Розширення доступу до фінансових послуг у сільській місцевості
Кібербезпека та управління ризиками	35+	7	Захист даних, протидія кіберзагрозам
Зміна клімату та сталий розвиток	30+	8	ESG-стратегії, «зелене» фінансування

Джерело: складено на основі WOCCU Statistical Report 2024 (Strategic Priorities Survey). – URL: https://www.woccu.org/documents/2024_Statistical_Report_EN

АНКЕТА

експертного опитування

«Експертна оцінка стану інституційного середовища та пріоритетних напрямів розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань»

Шановний(-а) експерте!

Просимо Вас взяти участь у експертному опитуванні, метою якого є оцінка стану інституційного середовища розвитку аграрних кооперативних об'єднань України та визначення пріоритетних напрямів його вдосконалення. Результати опитування будуть використані для розрахунку Індексу інституційної зрілості кооперації (ІЗК) та обґрунтування структурно-функціональної моделі соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів.

Опитування є анонімним. Усі відповіді будуть використані виключно в узагальненому вигляді для наукових цілей. Заповнення анкети займе орієнтовно 25–30 хвилин.

РОЗДІЛ I. ВІДОМОСТІ ПРО ЕКСПЕРТА

Категорія експерта (обведіть):	1 – Представник Мінекономіки / Мінагрополітики 2 – Представник кооперативної асоціації 3 – Науковець профільної установи 4 – Керівник діючого кооперативу
Стаж роботи у сфері, пов'язаній з аграрною кооперацією (років):	
Науковий ступінь (за наявності):	
Регіон:	

РОЗДІЛ II. ВИЗНАЧЕННЯ ВІДНОСНОЇ ВАЖЛИВОСТІ КОМПОНЕНТІВ ІЗК

(метод аналізу ієрархій Т. Саати)

Індекс інституційної зрілості кооперації (ІЗК) складається з п'яти компонентів:

L – рівень законодавчої підтримки;

F – доступність фінансування;

C – ступінь координації між кооперативами;

T – рівень довіри (соціальний капітал);

I – інфраструктурна забезпеченість.

Просимо здійснити попарне порівняння компонентів за шкалою Т. Сааті:

Оцінка	Значення
1	Однакова важливість обох компонентів
3	Помірна перевага одного над іншим
5	Суттєва перевага одного над іншим
7	Значна перевага одного над іншим
9	Абсолютна перевага одного над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення

Заповніть матрицю попарних порівнянь. Для кожної пари компонентів вкажіть, наскільки компонент у рядку важливіший за компонент у стовпці. Якщо компонент у стовпці важливіший – вкажіть обернене значення (дріб, наприклад, 1/3).

Примітка: діагональні клітинки завжди дорівнюють 1. Заповнювати потрібно лише клітинки вище діагоналі (верхній правий трикутник).

Компонент	L (Законодавча підтримка)	F (Доступність фінансування)	C (Ступінь координації)	T (Рівень довіри)	I (Інфраструктурна забезпеченість)
L (Законодавча підтримка)	1				
F (Доступність фінансування)		1			
C (Ступінь координації)			1		
T (Рівень довіри)				1	
I (Інфраструктурна забезпеченість)					1

РОЗДІЛ III. ОЦІНКА ПІД-ПОКАЗНИКІВ КОМПОНЕНТІВ ІЗК

Оцініть кожен під-показник за шкалою від 0 до 1, де:

0 – повна відсутність інституційної підтримки;

0,5 – часткове функціонування;

1 – ідеальний стан (рівень розвинених країн ЄС).

У стовпці «Коментар» за бажанням надайте коротке обґрунтування оцінки.

Компонент L – Законодавча підтримка

Код	Під-показник	Оцінка (0-1)	Коментар
L1	Наявність та сучасність базового закону про кооперацію		
L2	Відповідність законодавства принципам Міжнародного кооперативного альянсу (ICA)		
L3	Наявність податкових пільг та стимулів для кооперативів		
L4	Простота процедури реєстрації кооперативу		

Компонент F – Доступність фінансування

Код	Під-показник	Оцінка (0-1)	Коментар
F1	Обсяг державної фінансової підтримки кооперативів (відносно потреби)		
F2	Доступність банківського кредитування для кооперативів (рівень ставок)		
F3	Наявність міжнародних грантових програм для кооперативів		
F4	Рівень внутрішніх інвестицій (пайові внески) членів кооперативів		

Компонент C – Ступінь координації

Код	Під-показник	Оцінка (0-1)	Коментар
C1	Частка кооперативів на аграрних ринках України		
C2	Мережева інтеграція кооперативів (членство в асоціаціях, об'єднаннях)		
C3	Наявність та ефективність кооперативів 2-го рівня (об'єднань кооперативів)		

C4	Рівень горизонтальних зв'язків між кооперативами		
-----------	--	--	--

Компонент Т – Рівень довіри

Код	Під-показник	Оцінка (0-1)	Коментар
T1	Рівень суспільної довіри до кооперативної форми господарювання		
T2	Вплив історичної спадщини (досвід радянських колгоспів) на сприйняття кооперації		
T3	Рівень внутрішніх конфліктів у діючих кооперативах		
T4	Готовність сільського населення до об'єднання в кооперативи		

Компонент І – Інфраструктурна забезпеченість

Код	Під-показник	Оцінка (0-1)	Коментар
I1	Наявність та доступність регіональних центрів підтримки кооперації		
I2	Рівень використання цифрових платформ кооперативами		
I3	Наявність та якість освітніх програм з кооперативного менеджменту		
I4	Стан логістичної інфраструктури для кооперативів (зберігання, транспортування, переробка)		

РОЗДІЛ IV. ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ

4.1. Визначте, будь ласка, три найбільш критичні бар'єри для розвитку підприємницької діяльності аграрних кооперативних об'єднань в Україні (у порядку значущості):

1. _____
2. _____
3. _____

4.2. Які інструменти, на Вашу думку, є найбільш ефективними для подолання виявлених бар'єрів? (Оцініть за шкалою від 1 до 5, де 1 – неефективний, 5 – дуже ефективний):

Інструмент	Оцінка (1–5)
Модернізація законодавства про кооперацію (Закон про ЦКТ)	
Створення Кооперативного гарантійного фонду	
Впровадження модуля «е-Соор» в екосистемі «Дія»	
Розвиток кооперативів 2-го рівня (об'єднань)	
Створення Національного сервісного хабу для кооперативів	
Токенізація пайових внесків для залучення інвестицій	
Освітні програми з кооперативного менеджменту	
Блокчейн-реєстр членства для забезпечення прозорості	
Створення кластерно-кооперативних формувань «село-місто»	
Розвиток системи кооперативного дорадництва	

4.3. Як Ви оцінюєте потенціал кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва для Хмельницького регіону?

(обведіть один варіант)

- 1 – Низький (модель не відповідає регіональним умовам)
- 2 – Нижче середнього (є суттєві перешкоди для впровадження)
- 3 – Середній (модель реалізовна за умови подолання окремих бар'єрів)
- 4 – Вище середнього (є сприятливі умови для впровадження)
- 5 – Високий (регіон має значний потенціал для пілотного впровадження)

Обґрунтуйте Вашу оцінку:

4.4. Які додаткові компоненти, на Вашу думку, слід включити до структурно-функціональної моделі соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативів?

4.5. Якими є, на Вашу думку, реалістичні терміни досягнення значення ПЗК = 0,567 (верхня межа середнього рівня інституційної зрілості)?

(обведіть один варіант)

- 1 – До 3 років
- 2 – 3–5 років
- 3 – 5–7 років
- 4 – 7–10 років
- 5 – Понад 10 років

4.6. Чи підтримуєте Ви ідею впровадження пілотного проєкту «Продукція з сільського двору до міської оселі» у Хмельницькій області?

(обведіть один варіант)

- 1 – Категорично не підтримую
- 2 – Скоріше не підтримую
- 3 – Нейтральне ставлення
- 4 – Скоріше підтримую
- 5 – Повністю підтримую

Коментарі та рекомендації щодо проєкту:

Дякуємо за участь у дослідженні!

Ваша експертна думка є надзвичайно цінною для обґрунтування наукових рекомендацій щодо розвитку аграрної кооперації в Україні.

Дата заповнення: « ____ » _____ 20 ____ р.

Підпис (за бажанням): _____

Довідки впровадження результатів дослідження



У К Р А Ї Н А

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ ТА НАУКИМайдан Незалежності, 1, м. Хмельницький, 29005,
тел./факс (0382) 79-51-36, E-mail: 39091603@mail.gov.ua, Web: <http://osvita.adm-km.gov.ua>,
код ЄДРПОУ 44243885

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Міракіна Василя Васильовича
на здобуття наукового ступеня доктора філософії
на тему:**«Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності
кооперативних об'єднань»**

Враховуючи актуальність питань розвитку кооперативного підприємництва як інструменту соціально-економічного відновлення регіонів в умовах воєнного стану та повосної відбудови, в Департаменті освіти та науки Хмельницької обласної військової адміністрації було впроваджено окремі результати дисертаційного дослідження Міракіна Вадима Вікторовича.

Зокрема, використано запропоновані автором:

- системну модель факторів розвитку кооперативних об'єднань, що інтегрує інституціональне середовище, економічні та соціальні фактори та дозволяє комплексно оцінити вплив зовнішнього середовища на ефективність кооперативного підприємництва;
- методичний підхід до оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва на основі Індексу інституційної зрілості кооперації (ІІЗК), що інтегрує формальні та неформальні інституційні компоненти та дозволяє здійснювати кількісну діагностику стану кооперативного сектору із врахуванням регіональних особливостей.

Ці положення було використано:

- при формуванні рекомендацій щодо підтримки кооперативних ініціатив у сфері освітніх та соціальних програм регіону;
- під час розробки проєктів із професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців аграрного сектору;

Запропоновані науково-методичні підходи сприяли оптимізації управлінських рішень у сфері підтримки кооперативного підприємництва з урахуванням актуальних соціально-економічних викликів.

Директор Департаменту

Олександр ПУНДА

Ольга ПАВЛЮК, 76-48-51

ДОКУМЕНТ СЕД
Департамент освіти та науки Хмельницької ОДА

4562-34/2025 від 23.12.2025

Підписувач ПУНДА ОЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ

Сертифікат 7A743B457S74S0500000329174039DT21458





УКРАЇНА

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Майдан Незалежності, 2, м. Хмельницький, 29005
тел. (0382) 76-51-52, факс 79-53-42, e-mail: khm_econ@adm-km.gov.ua,
код ЄДРПОУ 39924423

Довідка
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Міракіна Василя Васильовича
на здобуття наукового ступеня доктора філософії
на тему «Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності
кооперативних об'єднань»

В умовах сучасних економічних трансформацій актуальним завданням регіональної економічної політики є розвиток кооперативних форм підприємницької діяльності в аграрному секторі, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності малих і середніх товаровиробників, зниження трансакційних витрат та зміцнення продовольчої безпеки. Формування ефективного соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань є важливим напрямом забезпечення сталого розвитку Хмельницької області.

Запропоновані у дисертаційному дослідженні науково-методичні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань, зокрема структурно-функціональна модель механізму, методика розрахунку Індексу інституційної зрілості кооперації, а також кластерно-кооперативна модель інтеграції «село-місто», дозволяють обґрунтовувати стратегічні рішення щодо розвитку кооперативного підприємництва та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору регіону.

Розроблені в дисертації практичні рекомендації щодо впровадження кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва, апробовані на прикладі пілотного проекту «Продукція з сільського двору до міської оселі» в Хмельницькому регіоні, використовуються в діяльності Департаменту економічного розвитку Хмельницької обласної військової адміністрації при формуванні регіональної політики підтримки кооперативного підприємництва та розвитку сільських територій.

Директор Департаменту

Олена БОХОНСЬКА

Тетяна ПРОЦЮК, 76-51-52



ДОКУМЕНТ СЕД
Департамент економічного розвитку Хмельницької ОДА

1973-4/2025 від 26.12.2025

Підписувач БОХОНСЬКА ОЛЕНА ВАЛЕРІЙВНА
Сертифікат 5K928F163L29L03000000847219685RP73862





УКРАЇНА
ХМЕЛЬНИЦЬКА РАЙОННА РАДА
VIII скликання

від 22 грудня 2025 року
м. Хмельницький

№09-16/2025

Довідка
про впровадження результатів
дисертаційної роботи
Міракіна Василя Васильовича
на здобуття наукового ступеня доктора філософії
на тему
«Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності
кооперативних об'єднань»

Дисертаційна робота Міракіна Василя Васильовича на тему «Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань» містить наукові дослідження та результати, які мають високу теоретичну та практичну цінність для Хмельницької районної ради.

Запропонована в дисертації кластерно-кооперативна модель агропідприємництва адаптована для вдосконалення стратегічного планування розвитку сільських територій Хмельницького району. Ця модель застосовується для координації зусиль між районною радою, об'єднаними територіальними громадами та кооперативними структурами з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності аграрних товаровиробників, зниження транзакційних витрат та забезпечення сталого розвитку сільських громад.

Структурно-функціональна модель соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань, обґрунтована в роботі, а також методика розрахунку Індексу інституційної зрілості кооперації були використані як основа для надання консультаційної підтримки Постійній комісії з питань економічної та аграрної політики Хмельницької районної ради при розробці підходів до стимулювання кооперативного підприємництва та формування інтеграційних зв'язків «село-місто» на території Хмельницького району.

Голова ради



Богдан ЦИМБАЛЮК



**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ВІННИЦЬКИЙ БІЗНЕС КЛУБ»**

ЄДРПОУ 40651423, корпус 27, буд. 46 вул. Сергія Зулінського, м. Вінниця, 21022

тел. (0432) 65-77-22, (0432) 50-81-57, факс (0432) 50-81-58

Рах. ІВАН: UA533223130000026002000003563 в АТ «УКРЕКСІМБАНК» МФО 322313

№ 4/19 від 15.12.2025 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів
дисертаційної роботи

Міракіна Василя Васильовича

на здобуття наукового ступеня доктора філософії

на тему:

**«Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності
кооперативних об'єднань»**

У рамках стратегічного планування розвитку підприємницької діяльності членів клубу та сприяння формуванню кооперативних об'єднань у регіоні були використані положення та результати дисертаційної роботи Міракіна В.В. Зокрема:

- використано концептуальні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань як інструменту підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу;
- застосовано методичні рекомендації щодо оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва на основі Індексу інституційної зрілості кооперації для діагностики бар'єрів розвитку кооперативних структур;
- впроваджено елементи кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва із залученням бізнес-структур, аграрних виробників та територіальних громад для формування інтеграційних зв'язків «село-місто»;
- враховано практичні рекомендації щодо зниження транзакційних витрат та підвищення економічної ефективності підприємницької діяльності через кооперативні форми організації бізнесу.

Результати дисертаційної роботи сприяли обґрунтуванню підходів до розвитку кооперативного підприємництва серед учасників клубу та були використані в консультативній та стратегічній роботі з підприємствами аграрного сектору.

Директор ГО "Вінницький Бізнес Клуб"
Кандидат економічних наук,
заслужений економіст України



Володимир МЕРЕЖКО



Діалог-Центр
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

29025, м. Хмельницький,
вул. Курчатова, буд. 8/7
Код ЄДРПОУ - 32179513
тел./факс 78-38-51,
dialog-centr@i.ua
UA 04 300346 0000026007019386901
АТ « Свєт Банк »
МФО 300346

№ В-18-4 від 19.12.2025 р.

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Міракіна Василя Васильовича
на здобуття наукового ступеня доктора філософії на тему «Соціально-економічний
механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань»

ТОВ «ДІАЛОГ- ЦЕНТР» використало напрацювання дисертації для оптимізації логістичних процесів та вдосконалення взаємодії з аграрними товаровиробниками. На основі запропонованої в дослідженні кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва було розроблено комплекс заходів щодо формування прямих каналів постачання сільськогосподарської продукції та зниження трансакційних витрат у ланцюгу «виробник-споживач», що позитивно вплинуло на ефективність логістичних процесів компанії.

Результати дослідження також сприяли впровадженню елементів соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань у практику роботи компанії, зокрема методичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності кооперативних форм організації бізнесу, що дозволило оптимізувати партнерську взаємодію з постачальниками та підвищити загальну ефективність діяльності підприємства.

Заступник директора
ТОВ «ДІАЛОГ- ЦЕНТР»



Вадим МОРОЗ

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ВЕЛЕСОВЕ ПОЛЕ»**

47441, Тернопільська обл., Кременецький р-н, с. Оришківці, вул. Мартинюків родини, буд. 6а
код ЄДРПОУ 44134842; e-mail: LLC.velesovepole@gmail.com, тел. +380678580858

Вих. №15/6 від 27.12.2025 р.)

ДОВІДКА

про впровадження результатів
дисертаційної роботи
Міракіна Василя Васильовича
на здобуття наукового ступеня доктора філософії
на тему:

**«Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності
кооперативних об'єднань»**

У рамках удосконалення організації виробничо-господарської діяльності та розвитку кооперативних зв'язків з іншими аграрними товаровиробниками регіону були використані положення та результати дисертаційної роботи Міракіна В.В., зокрема:

- використано концептуальні підходи до формування соціально-економічного механізму розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань для обґрунтування доцільності участі підприємства у кооперативних структурах;
- застосовано методичні рекомендації щодо оцінювання економічної та соціальної ефективності кооперативних форм організації підприємницької діяльності в аграрному секторі;
- впроваджено елементи кластерно-кооперативної моделі агропідприємництва для формування прямих каналів збуту сільськогосподарської продукції та усунення надмірних посередницьких ланок у ланцюгу «виробник-споживач»;
- враховано практичні рекомендації щодо зниження трансакційних витрат через гуртові закупівлі ресурсів, спільне використання техніки та логістичної інфраструктури в рамках кооперативного об'єднання.

Результати дисертаційної роботи сприяли підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства, зокрема збільшенню частки доданої вартості продукції та оптимізації витрат на закупівлю матеріально-технічних ресурсів завдяки використанню кооперативних механізмів.

Директор



Олег Андрусів

Вих. № 234 від 24.12.2025 р.

ДОВІДКА
про впровадження результатів
дисертаційної роботи
Міракіна Василя Васильовича
на здобуття наукового ступеня доктора філософії
на тему:
«Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності
кооперативних об'єднань»

У дисертаційній роботі автора, в рамках оптимізації збутової діяльності та розширення ринків реалізації сільськогосподарської продукції були використані такі положення та результати:

- використано теоретичні положення щодо соціально-економічної природи підприємницької діяльності кооперативних об'єднань для обґрунтування стратегії інтеграції підприємства в регіональну кооперативну мережу;
- застосовано методику оцінювання інституційного середовища кооперативного підприємництва на основі Індексу інституційної зрілості кооперації (ІЗК) для визначення пріоритетних напрямів розвитку кооперативної взаємодії;
- впроваджено рекомендації щодо організації прямих каналів постачання продукції до кінцевого споживача на основі моделі інтеграції «село-місто», що дозволило підвищити ціну реалізації та збільшити частку доданої вартості;
- враховано практичні рекомендації щодо підвищення переговорної позиції малих аграрних виробників через кооперативне об'єднання та спільний вихід на ринки збуту.

Результати дисертаційної роботи сприяли вдосконаленню збутової політики підприємства та формуванню ефективних партнерських відносин з іншими аграрними товаровиробниками на кооперативних засадах, що забезпечило зростання доходів та зміцнення ринкових позицій господарства.

Комерційний директор







МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

08.01.2026 р. № 214/1

На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
в навчальний процес

Науково-теоретичні положення та практичні результати дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора філософії зі спеціальності 051 Економіка, Міракіна Василя Васильовича на тему «Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань» впроваджено у навчальний процес Хмельницького національного університету при підготовці навчально-методичних матеріалів та викладанні дисциплін «Соціальна економіка», «Організація діяльності підприємства», «Економіка суб'єктів підприємницької діяльності», «Основи підприємництва».

Проректор з наукової роботи

Хмельницького національного університету



 Синюк О.М.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

09.01.2026 р. № 157/3

На № _____ від _____

Довідка

Видана аспіранту кафедри економіки, аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі Міракіну Василю Васильовичу про те, що він в процесі виконання дисертаційного дослідження на тему: «Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань» приймав участь у виконанні госпдоговірної теми: 07-2022 - «Цифрова трансформація торгівлі та діджиталізація митно-логістичного забезпечення бізнес-структур за умов диверсифікації міжнародних відносин у післявоєнній відбудові економіки України» (номер державної реєстрації 0122U200189).

Керівник наукової розробки: д.е.н., проф. Думанська І.Ю.

Відповідальний виконавець: Грицина Л.А., к.е.н., доц.

Виконавці: Васильківський Д.М., д.е.н., проф., Мудра Я.А., к.е.н., доц., Пухальська Я.П., к.е.н., доц., Харун О.А., к.е.н., доц., Хмелевський О.В., к.е.н., доц.

Довідка надана для пред'явлення у разову спеціалізовану вчену раду по захисту

Проректор з наукової роботи

Хмельницького національного університету



 Синюк О.М.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
 E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

09.01.2026 р. № 157/4

На № _____ від _____

Довідка

Видана аспіранту кафедри економіки, аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі Міракіну Василю Васильовичу про те, що він в процесі виконання дисертаційного дослідження на тему: «Соціально-економічний механізм розвитку підприємницької діяльності кооперативних об'єднань» приймав участь у виконанні госпдоговірної теми: 03-2022ТС - «Соціально-економічні механізми розвитку людського капіталу в системі міжнародного маркетингового та логістичного забезпечення підприємницької діяльності в умовах трансформаційних змін» (номер державної реєстрації 0122U002372).

Керівник наукової розробки: д.е.н., проф. Васильківський Д.М.

Відповідальний виконавець: к.е.н., доц., Хмелевський О.В.

Виконавці: Думанська І.Ю, д.е.н., проф., Яременко О.Ф., к.е.н., доц., Лисак В.М., к.е.н., доц., Дзюба М.І., к.п.н., доц., Матюх С.А., к.е.н., доц.

Довідка надана для пред'явлення у разову спеціалізовану вчену раду по захисту

Проректор з наукової роботи

Хмельницького національного університету



[Signature] Синюк О.М.