

**РОЗВИТОК
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ
КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ
ВОЄННОГО СТАНУ ТА
ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ
АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ**



НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

**РОЗВИТОК
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ
КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ
ВОЄННОГО СТАНУ ТА
ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ
АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

**Київ
ННЦ «ІАЕ»
2023**

УДК 338.436.(477)

Р 64

Авторський колектив: М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк, С. А. Кравченко, Р. Я. Корінець, Л. М. Малік, О. М. Саковська, О. В. Алексєєва, І. М. Беженар, А. Ю. Лупенко, К. Ю. Ксенофонтowa, А. М. Морозова.

Рецензенти: *Кропивко М. М.*, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, Національна академія аграрних наук України;
Шеленко Д. І., докторка економічних наук, професорка, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Рекомендовано до друку і поширення через мережу інтернет рішенням вченої ради Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (протокол № 6 від 26 квітня 2023 р.)

Р 64 Розвиток сільськогосподарської кооперації в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови аграрної економіки: монографія / [М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк та ін.]; за редакцією М. Й. Маліка. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2023. 194 с.

ISBN 978-966-669-569-0

Викладені результати теоретико-аналітичної оцінки засад формування, тенденцій розвитку та функціонування форм організації господарської діяльності на селі на основі кооперації та інтеграції в умовах воєнного стану з окресленням перспективи післявоєнної відбудови аграрної економіки.

Дослідження виконано в рамках прикладної тематики відділу підприємництва, кооперації та агропромислової інтеграції Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» на 2021 – 2023 рр: «Теоретико - методологічні засади інституціоналізації підприємництва для забезпечення сталого розвитку сільських територій» (номер державної реєстрації 0121U108392).

Розраховано на науковців, працівників освітніх закладів, органів державного управління, місцевого самоврядування, громадських організацій і практиків агропромислового виробництва.

УДК 338.436.(477)

ISBN 978-966-669-569-0

© Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»,
2023

ПЕРЕДМОВА

Україна має всі можливості для збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, працьовитих людей та унікальні природні ресурси, розвинений соціальний капітал. Третина населення проживає в сільській місцевості, а в період воєнних дій – майже чверть. До війни в нашій країні виробляли аграрну продукцію 3,9 млн особистих селянських господарств і понад 30 тис. фермерів. Це значний потенціал, проте розгортання воєнних дій внаслідок вторгнення російських загарбників на територію України завдало значних збитків вітчизняній аграрній економіці. Внаслідок бойових дій і окупації сільські території зазнали руйнування. Зменшилися обсяги виробництва основних видів продукції, знищується транспортно-логістична, соціальна та маркетингова інфраструктура; відбувається відтік кадрів за межі України; 20% орних земель виявилися недоступними для проведення посівної кампанії, що знижує виробництво продукції; ускладнюється функціонування великотоварного виробництва та ін.

Дрібні і малі товаровиробники, кооперативи та фермерські господарства швидше при звичаються до нових умов. Ефективно поєднуючи ресурси та задовольняючи нагальні запити споживачів, кооперативи роблять свій внесок у забезпечення життєдіяльності особистих селянських господарств і малих підприємницьких структур. Підприємницька діяльність визначається одним з орієнтирів реалізації Україною цілей сталого розвитку. Зважаючи на деструктивний вплив чинника воєнних дій, процеси інтеграції кооперативних формувань мають особливе значення для організаційно-економічного забезпечення стабільності продовольчої безпеки та раціонального використання ресурсів сільського господарства.

Формування наукової концепції розвитку сільськогосподарської кооперації залежить від аналізу її становлення та опрацювання багатовікового досвіду теоретичної спадщини. Значний вклад у розвиток кооперативної ідеї внесли відомі теоретики кооперативного руху і вчені економісти-аграрники, такі як В. Антонович, С. Подолинський, С. Кача, Д. Тянчкєвич, М. Баллін, М. Левитський, Р. Оуєн, Ш. Фур'є, Г. Шульце-Деліч, Ф. Райффайзен, Дж. Коул, Дж. Стречі, М. Туган-Барановський, Ш. Жід, Б. Мартос, Є. Храпливий. У наш час – В. Апопій, В. Гончаренко, В. Зіновчук, О. Крисальний, Л. Молдаван, В. Пантелеймоненко, І. Томич, Г. Черевко, Д. Шеленко, М. Кропивко, О. Нечипоренко та ін. Проте їхні наукові дослідження стосуються не лише різних епох, а й відрізняються трактуваннями сутності та підходами до розвитку кооперації. Наявність великої кількості різних поглядів щодо сутності кооперації обумовлюється її місцем, завданнями і значенням у розвитку суспільства. Реалізація ж кооперативних ініціатив у конкретних історичних умовах на основі реальних економічних інтересів сільськогосподарських виробників робить внесок кожного у становлення кооперативного руху взагалі як абстрактно-логічної концепції.

В Україні розвиток сільськогосподарських кооперативів характеризується нестабільністю, низьким рівнем конкурентоспроможності продукції, виробленої кооперативним сектором, мінімальним впливом на розвиток аграрної економіки.

Мета публікації полягає в узагальненні теоретичних і методологічних підходів до розвитку сільськогосподарської кооперації як форми здійснення інтеграційних відносин, визначенні проблем та розробки економічних, організаційних, інституційно-правових напрямів їх реалізації на практиці. Поширення кооперативних структур в аграрному секторі дасть можливість розкрити нові шляхи підвищення ефективності галузі, залучення до

активної організованої господарської діяльності тисяч особистих селянських господарств.

У наші дні, коли мову ведуть про розвиток сільських територій, часто надії покладають на кооперацію. Слово «кооперація» стало досить поширеним у спілкуванні. Проте розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є однією з найбільш гострих проблем для нашого суспільства. Зважаючи на те, що Україна - потужна аграрна держава, розвиток кооперації гарантуватиме продовольчу безпеку і сприятиме розвитку сільських територій. Сільська громада постає основою побудови громадянського суспільства і відродження національних традицій. Українське село і селянство були і залишаються носіями моралі, національної культури і забезпечення здорового способу життя.

Кооперативний рух на селі повинен сприяти розвитку інфраструктури аграрного ринку, позитивно впливати на цінові коливання та створити прозору, тобто без посередників, мережу заготівлі та збуту сільськогосподарської продукції. Звичайно, ми усвідомлюємо, що розвиток сільськогосподарської кооперації як складової аграрного сектору є складною соціально-економічною проблемою, вирішення якої потребує докладання значних зусиль на всіх рівнях управління.

Кооперація у післявоєнний час – це реальний шлях до підвищення добробуту кожного особистого селянського, фермерського господарства, урізноманітнення та стабілізації джерел їхніх доходів, збереження наявних і створення нових робочих місць, особливо для ветеранів війни, поповнення місцевого бюджету, підтримання в належному стані життєзабезпечуючої інфраструктури сільських територій.

У роботі наведено оцінку сучасного стану і динаміки розвитку кооперативних форм організації господарської діяльності в умовах довоєнного та воєнного стану, викладено пропозиції щодо підтримки розвитку підприємництва в кооперації у післявоєнний період відновлення.

1. ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТЬ ТА ІНСТИТУЦІЙНА ПРИРОДА КООПЕРАЦІЇ

Будь-який вид господарської діяльності не може бути ефективним, якщо не використовувати в повній мірі всі фактори і резерви його раціональної організації. Об'єднуючи свої зусилля на основі механізмів інтеграції, кооперації, корпоратизації, кластеризації, суб'єкти господарювання (фізичні і юридичні особи) досягають, як правило, значно кращих результатів діяльності в обсягах виробництва, зниженні витрат на виробництво продукції та її просування на ринку порівняно із самостійним господарюванням. Особливо це стосується аграрної економіки як найбільш ризикованої, залежної від територіально-просторових та кліматичних факторів, найближчої до споживача і т. д. [20].

Споконвіку селяни об'єднувались у своїй діяльності, розуміючи, що лише на засадах взаємодопомоги і взаємовиручки можна забезпечити своє існування. Основними напрямками інтеграційних процесів в аграрному виробництві на сьогодні вважають кооперацію та корпоратизацію [23].

Кооперація, як соціально-економічне явище, виникла в далекому минулому. Вона (кооперація), безперечно, належить до видатних надбань на шляху пошуків справедливого і досконалого суспільства. Кооперація витримала випробування часом і довела свою життєздатність в умовах різних суспільно - економічних устроїв. Кооперація забезпечує продуктивну активізацію людського чинника на всіх рівнях економіки.

У ринкових умовах держава обмежує своє втручання в економіку, в діяльність суб'єктів господарювання, що призводить до значної диверсифікації суспільного життя. Кооперативна ідея набуває нових форм і обсягів поширення.

Чисельність членів кооперативних структур світу наближається до одного мільярда осіб. Прискорений розвиток кооперації характерний для країн, що розвиваються. У високорозвинених країнах частка членів кооперативів – близько 20 відсотків дорослого населення.

Українська кооперація має більш як 150-річну традицію. Перше кооперативне товариство було створено в 1866 році в Харкові. Специфіка кооперативів як громадсько-господарських соціально орієнтованих та демократичних організацій визначала особливу роль людського фактора. Її успіхи пояснювалися тим, що серед засновників і популяризаторів кооперативної ідеї були імена найавторитетніших на той час провідників української громади [163].

Відродження і розвиток кооперації в Україні у повному її розумінні, на основі тісного взаємозв'язку теорії з науковим прогнозом і апробацією розробок на практиці, є важливим поступом вперед у вирішенні проблеми зміни існуючих організаційно-економічних і правових відносин та структурної перебудови сільського господарства на основі приватизації землі, засобів виробництва в умовах переходу до ринку. Кооперація як високозначиме унікальне явище може стати рушійною силою і однією з основ економічної політики держави на селі [24].

Визначення сутності та економічних основ кооперації актуально співвідноситься з об'єктивною необхідністю спільного, сумісного вирішення людьми широкого кола насущних проблем. Інтелектуальна модель, тобто наукове бачення кооперативних відносин, отримала визнане місце у знаннєвій конструкції розуміння теоретико-практичних засад організації співробітництва суб'єктів ринку. Предтечею вмотивованого пошуку обґрунтувань сутності кооперації завжди було визнання індивідом принципового моменту щодо наявності вигоди у

створенні спільнот для взаємовигідного виробництва, обслуговування і ефективного (ощадливого) споживання. На перших порах фактор кооперації пріоретизувався людьми підсвідомо, його задіяння у суспільно - економічному процесі творення благ було ситуативним, а наука не дійшла концепції визначення суті цього поняття [91].

На всіх етапах розвитку кооперативного руху дослідники неодноразово робили спробу розкрити природу кооперативної форми господарювання, але й до цього часу не вироблено єдиного підходу до визначення термінів «кооперація» і «кооператив».

Кооперація має багатовікову історію свого розвитку. У перекладі з латинської кооперація (cooperatio) – співробітництво, але воно складається з двох слів: «co» – означає спільно, разом та «operit» – робота, праця. Тому поняття «кооперація» можна трактувати як спільну працю, або сумісну діяльність. У цьому трактуванні закладено класичну теоретичну модель розуміння суті кооперації як явища, процесу, діяльності, в основі якої представлена поведінка людини в економіці, соціумі. Тобто кооперація – форма налагодження співпраці людей.

Ведучи пошук альтернативних інституційних форм вирішення соціально-економічних проблем, розширення можливостей охоплення широкого кола членів суспільства ефективними організаціями щодо задоволення потреб, людство віднайшло кооперацію. Кооперація як явище є інституційним відображенням традиції спільного господарювання, форми організації, яка за призначенням відповідає інтересам учасників ринку, що потребують взаємодопомоги. Тому в історичному екскурсі позиціонування наукової її концепції обґрунтовано вважаємо думку про те, що теоретичні засади кооперації були започатковані як противага розвитку капіталістичних процесів, як ідеологія соціального руху

знедолених верств населення. Продукування ідеї кооперації, надання їй теоретичної, методичної, практичної обґрунтованості – еволюційно безперервний процес, у результаті якого доповнюються функціонально-рольові характеристики цього суспільного явища.

Поняття «кооперація» за своєю суттю представлене в інтелектуальній традиції його розуміння як співпраці (форма організації праці і економічних, соціальних та інших відносин для вирішення) і як організаційної форми економічної взаємодії у різних сферах діяльності суб'єктів, включаючи господарську. Загалом у дослідженнях теоретичних першооснов розуміння сутності кооперації науковці виділяють два основних, достоту усталених підходи до розуміння поняття кооперація [81]: кооперація як організаційна структура, тобто добровільні об'єднання людей для спільної господарської діяльності, або одна з форм організації праці, при якій багато осіб спільно беруть участь в одному й тому ж процесі праці; кооперація розглядається як процес об'єднання зусиль і ресурсів, ототожнюється з існуванням сукупності аналогічних кооперативів [91].

Контекст еволюції явища кооперації пов'язаний із найпростішими її формами, серед них – спільне полювання, збирання врожаю, будівництво поселень тощо. У практичному і науковому сенсі, розуміння суті кооперації формувалося у процесі інституціоналізації засад спільної взаємодії людей, розвитку соціуму, господарської системи.

Першоосновою кооперації є праця (з давніх давен), тому розкриття сутності кооперації слід здійснювати через поняття праці, в процесі якої люди контактують між собою, консолідують свої трудові зусилля для спільного господарювання. Тобто базовий інституційний конструкт кооперації полягає у єдності діяльності та форм співробітництва. З плином століть кооперація перетворилася по суті на ідеологію організації виробництва,

господарювання, від впровадження якої суспільство отримує значимі ефекти щодо пошуку інноваційних можливостей задоволення потреб зокрема й за обмеженості ресурсів.

На перших порах вчені здебільшого визначали кооперацію як форму об'єднання трудящих для захисту їхніх економічних інтересів у боротьбі з капіталістичною монополією на ресурси, виробництва тощо. Таку концепцію культивували у своїх дослідницьких напрацюваннях Г. Шульце-Деліч [13], Ф. Райффайзен [14], М. Туган-Барановський [161], М. Левитський [86], Б. Мартос [97] та ін.

Зосереджуючи увагу на вітчизняній теорії кооперації, зазначимо, що всесвітньо відомий вітчизняний вчений М. Туган-Барановський [161] вважав кооперацію формою самооборони трудящих – організаційною протиположною капіталістичним підприємствам. З цим погоджуємося, як показала практика, еволюційна динаміка розвитку економічних формацій – кооперація має велику консолідуючу силу, а також суспільно - політичне значення в частині сприйняття її як організаційно - економічного механізму консолідації дрібних господарів для забезпечення їх конкурентоспроможності [91].

Б. Мартос [97, 162], зазначав, що: «...кооперація являє собою один із засобів поліпшити добробут нижчих верств суспільства через звільнення їх од визиску з боку верстви капіталістів» [162, с. 530]; він виділив такі спільні ознаки кооперативу: кооператив є об'єднання; від інших об'єднань відрізняється персональним принципом – це об'єднання людей, осіб, а не капіталістів; кооператив не філантропічне товариство для допомоги іншим, мета його егоїстична – він має допомагати своїм членам; в основу кооперативу покладено договірне начало, а не примусове; з персонального характеру кооперативу логічно випливає рівноправність його членів; важливою ознакою кооперативу варто вважати

принцип самодопомоги; в кооперативі спільні потреби довольняються спільними засобами, а для їх консолідації створюється підприємство, яке ведеться на спільний рахунок усіх учасників; кооперативне підприємство створюється не заради зиску на капітал, а для забезпечення ефективного його використання членами; кооперативне підприємство може не мати зовсім зиску і в той же час може давати великі вигоди своїм членам [162, с. 530-536].

Відносно устааленим є трактування суті кооперації, які зпозиціоновані у довідковій літературі, енциклопедичних виданнях, словниках тощо (табл. 1.1) – тут помічаємо ідентичність викладу, що вказує на відносну довершеність теоретико-методичних характеристик змісту цього поняття [91].

Таблиця 1.1

Виклад сутності поняття кооперації у довідкових та енциклопедичних виданнях*

Виклад змісту визначення	Джерело
Добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності, а також система економічних відносин, які при цьому розвиваються	Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник : У 2т. Т.1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2005. 616 с. С. 372
Добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності	Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т.2 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с. С. 75
Форма організації праці і діяльності, при якій велика кількість людей бере участь у виконанні поставленого завдання	Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М., Юркевич А.І. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник). К.: Видавничий будинок «Максимум». Тернопіль : «Економічна думка», 2000. 592 с. С. 114

* Джерело: Сформовано на основі опрацьованої літератури [45, 60, 103].

Всеохопним щодо визначення сутності поняття «кооперація» є актуальне сучасності трактування, зокрема – це: «специфічна форма господарювання, яка проявляється в економічних взаємовідносинах між партнерами

з тим, щоб досягти спільної мети та отримати економічну користь від процесу господарювання (або максимізувати / мінімізувати питомі затрати ресурсів) на основі взаємної допомоги та вигоди всіх учасників процесу кооперації, задоволення інтересів кожного та дотримання соціальних гарантій» [81]. Тобто кооперація передньо має соціальне значення, як інститут захисту інтересів, а потім вже економічне.

Термінам «кооперація» і «кооператив» передує термін «кооперування», він, зокрема, означає процес, власне практику залучення фізичних та юридичних осіб у кооперативи. Кооперування відбувається під впливом мотиваційних чинників соціально-економічного, ринкового середовища, а також відповідно до інтересів суб'єктів цього процесу. Практично також це означає відносини з налагодження економічних, господарських та інших зв'язків між суб'єктами ринку, підприємницької діяльності, мобілізації ресурсів для консолідованої реалізації проекту тощо. Визначення економічних категорій «кооперація» і «кооператив», навпаки, характеризує завершену дію процесу, тобто зародження нової форми зв'язків або організаційних структур.

Відповідно до такої логіки пізнання сутності категорійного апарату щодо коопераційних відносин, ми пристаємо на загальноприйнятну позицію про багатоманітність сфер, галузей, господарських зв'язків, які функціонально відповідають засадам кооперації. Зокрема, якщо вести мову про сутнісну характеристику таких понять, як «сільськогосподарська кооперація», «міжгосподарська кооперація», «промислова кооперація» та ін., то йдеться про процес об'єднання трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів. Коли йде мова про формальні аспекти – організаційно-правову форму, сукупність організаційно сформованих самодіяльних добровільних об'єднань, то їх називають кооперативами

(сільськогосподарськими, міжгосподарськими, промисловими) [91].

Необхідно зазначити, що в теорії зустрічаються також псевдокоопераційні аспекти, тобто поняття «кооперація» і «кооператив» невірно трактуються, а викривлене їх розуміння призводить до методологічних неточностей. На ринку функціонують організації, які за класифікаційними ознаками не відповідають принципам кооперації, їх не дотримуються. В одних забезпечені тільки окремі риси кооперативів і їх прийнято називати псевдокооперативами, а в інших, де такі риси зовсім відсутні – квазікооперативами. Отже, по суті – це не кооперативні організації, а структури, подібні в чомусь до них.

Трактування сутності кооперації як єдності діяльності і форми організації розкриває лише економічний аспект її змісту. Досить вагомою є соціальна природа кооперації. Вагомість цього аспекту підтверджується (в період її зародження) складним соціальним становищем окремих груп населення. Тому за своєю природою кооперація є соціально-економічним явищем найпростішою формою якої є кооператив. Така форма має ієрархічний характер і може створювати багаторівневу структуру: регіональну, національну, міжнародну. Класичний же тип кооперативу являє собою об'єднання людей для спільної діяльності з метою задоволення своїх потреб. Завдяки кооперуванню малі аграрні підприємства спроможні кардинально поліпшити свої позиції на ринку, зконсолідувавши ресурси.

Кооперація в сільському господарстві є традиційною формою і способом ефективної інституціоналізації господарських формувань у ринкове середовище. Через кооперацію значною мірою вирішуються проблеми оптимізації витрат, спеціалізації й загалом підвищення конкурентоспроможності малих підприємств – суб'єктів

кооперування [25, 26, 27, 28]. В Україні розвиток кооперації в малому сільськогосподарському бізнесі має свої традиції й наслідують національну специфіку, зумовлені особливостями інституційного характеру.

Одна з основних проблем і причин «непоширення» кооперації – відсутність у селян довіри до колективних форм ведення сільського господарства [36, 37]. Також відсутні стійкі передумови розвитку сільськогосподарської кооперації, адже ідеологія кооперації в сучасному сприйнятті на теренах України здебільшого асоціюється з псевдокооперацією. Проте, сформоване за період ринкових трансформацій агресивне ринкове середовище все ж таки забезпечило певні, хоча й нестійкі, мотивації до кооперування [91].

Заданий інституційний контекст аналізу проблеми кооперування на селі потребує емпіричного підтвердження, на чому ми акцентуємо увагу в рамках індикативної оцінки, застосовуючи широку гаму показників.

Окремі сектори сільськогосподарського бізнесу в Україні є такими, у яких переважають за обсягом постачання продукції малі фермери, наприклад, виробництво молока. Кооперація для учасників сектора виробництва молока є по суті економічним благом, вмотивованим формою співпраці. З цього приводу можна навести приклади кооперації у молочному секторі, які прийняті для наслідування.

Індикативно оцінюючи розвиток кооперації малих сільгоспвиробників, ми розглядаємо їх у двох іпостасях: як функцію (процес об'єднання, поєднання ресурсів, можливостей) і як організацію (організаційно-правова форма підприємництва). У зазначеному контексті й розбудовуємо індикативні контури, наслідуючи оцінки різного роду ефектів, набутих економічними агентами-учасниками [38, 39]. Задані ефекти з позиції економічної й соціальної проблематики кооперативних відносин слід розглядати у виробничій формації індикативної

оцінки з метою отримання прибутку і без мети отримання прибутку.

Виробниче кооперування малих підприємств ідентифіковане нами у розрізі аналізу результатів діяльності кооперативів як форми господарювання, а обслуговуюче – функцій, способу покращення середовища кооперування для ефективного способу виробництва.

Персоніфіковану оцінку результатів кооперування здійснити на базі існуючої аналітики досить проблематично, тому ми застосовуємо абстрактно-логічний підхід, розглядаючи кооперацію як явище, організаційну форму ефективного вбудовування суб'єктів малого аграрного бізнесу в організований ринок. Зазначений контекст індикативної оцінки виражений у динаміці показників розвитку сільськогосподарських кооперативів, членами яких є переважно формування категорії «малі».

Індикатори або ж контури оцінювання розвитку, результативності кооперації є прийнятними й необхідні в питаннях виробничого та обслуговуючого сегментів. У рамках законодавства України визначено можливість членства у сільськогосподарському кооперативі, залежно від мотивацій наслідків такого членства, хоча в класичному розумінні кооперація наслідує природу неприбутковості. У випадку малих аграрних формувань щодо індикативних оцінок результативності кооперування, дослідницьку увагу зосереджено на будь-яких доступних показниках, яким можна дати інформаційно-аналітичну оцінку.

Статистика кооперації малих аграрних підприємств представлена матеріалами статистичної звітності, які формалізовані рамками показників Ф-2ферм [57]. Показники цієї форми статистичної звітності дозволяють в загальному охарактеризувати тенденції поширення кооперативів як форми господарювання серед малих сільськогосподарських підприємств. Такий аналіз іден-

тифікуємо як систему показників мезорівня (галузевого), стосовно сільськогосподарських кооперативів. Кількість кооперативних формувань категорії «малі» в загальній сукупності малих аграрних підприємств незначна, проте в динаміці по роках її бажано проаналізувати – це дасть підстави для констатативних висновків щодо мотивації кооперування.

Мотивації кооперування в «малому секторі» аграрних підприємств формуються економічними умовами, рамками державної політики, а також соціальними, організаційними й інституційними чинниками, такими як: національні традиції спільної діяльності; рівень довіри між людьми; технологічний рівень виробничих систем і форми організації підприємств тощо. Ці мотивації у реалізації кооперативних принципів в Україні набувають усе більшого соціального та економічного ефектів.

Кількісно число малих аграрних кооперативів в аграрному секторі, тобто тих, які у статусі суб'єкта господарювання є суб'єктами ідентифікації статусу за критерієм форми інституціоналізації «мале підприємство», досить незначне.

Виробничий аспект розвитку малих аграрних підприємств, ідентифікований за кількістю суб'єктів організаційної форми «кооператив», є незначним, бо 0,5% кооперативів серед усієї кількості суб'єктів агрогосподарювання категорії «малі» – це досить мало. За підсумками 2015 р. вони склали усього 0,5% від загальної кількості малих підприємств, зідентифікованих за сільськогосподарською статистичною звітністю (по Україні). Отже, мізерна кількість «малих» кооперативів є підтвердженням того, що селяни не бачать для себе економічної вигоди від кооперування. Однією з причин такої ситуації, окрім суто економічних, є пошук управлінської моделі кооперації, про яку вже тривалий час модерують в агрополітиці. Але такої моделі по-суті не може існувати

в принципі. Проте кооперація, зокрема малих фермерських господарств, є інституційною нормою їх економічної поведінки, яка зумовлює можливість набуття ними конкурентних переваг на ринку. В умовах України кооперація є одним із способів також забезпечення інноваційного розвитку – збалансування витрат і вигід.

Кооперація в практичному сенсі є спосіб ефективної участі фермерських господарств, малих підприємств у механізмі перерозподілу вартостей, тобто в агропродовольчому ланцюгу на рівнозначних з іншими учасниками засадах. За рахунок так званої «групової участі», створивши кооператив, «малі» господарі спроможні конкурувати з більш потужними підприємствами. Кооператив як спосіб колективного партнерства дає можливість малим суб'єктам набутти статусу кредитоспроможності, інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності загалом. Проте цілий ряд інституційних пасток, з якими стикаються суб'єкти кооперації, деструктивно впливають на її розвиток [71].

Аналізуючи процеси кооперування малих аграрних підприємств, зазначимо, що за оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства України, а також за нашими дослідницькими спостереженнями, динаміка практичного представлення обслуговуючих кооперативів у 2012-2016 рр. і 2021 р. склалася відповідно по роках від 920 од. (2012 р.) до 1242 (2021 р.). У середньому слід вести мову про близько 1000 од. структурно у даній сукупності: 44% – багатофункціональні; 28 – сервісні; 14 – заготівельно-збутові; 6 – переробні; 5 – інші; 3% – постачальницькі кооперативи. Кожну з цих категорій ідентифікації кооперативу вважаємо індикатором характеру інституціоналізації за формою представлення в агроекономічній системі. Тим самим можна зробити висновок про практику представлення економічних інтересів господарських структур у контексті мотивації

до створення відповідної категорії кооперативу (багатофункціональний, сервісний, заготівельно-збутовий, переробний тощо). Задана мотивація характеризує аспекти кооперування, які спробуємо розкрити на прикладі конкретних кооперативів.

Незважаючи на наявні в практиці інституційні пастки, в українській аграрній практиці можна навести конструктивні приклади інституціоналізації кооперації фермерських господарств і малих підприємств. Хоча зауважимо те, що ці кооперативи виникли завдяки «інституційному примусу», в хорошому розумінні цього слова. Цей примус полягав у реалізації заходів державно-приватного партнерства, проєктів міжнародної допомоги тощо. Як приклад, наводять сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Лосятинське молочне джерело»; молочарський обслуговуючий кооператив «Іванковецький світанок» [121]; кооператив «Файні яблука»; «Полуничний рай» та ін.

Індикатори розвитку сільськогосподарської кооперації поділяємо на економічні і соціальні, адже кооперація, окрім суто економічної, виконує соціальну функцію.

Основною проблемою розвитку сільськогосподарської кооперації є відсутність необхідних передумов і, зокрема, системна недовіра селян до будь-яких форм колективної діяльності, а також інституційна нестабільність соціально-господарського порядку. Іншим вагомим деструктивом, окрім інституційної бази, є непередбачуваність економічного розвитку, відсутність у потенційних учасників необхідних фінансових ресурсів, зміни законодавства. Часто український законодавець прагне унормувати кооперацію без урахування загальновизнаних принципів, тим самим гібридизуючи інституційні норми, надаючи даній формі організаційних відносин статусу «псевдо».

В агросекторі України представлено два різних сегменти кооперації – виробничий і обслуговуючий. Виробничі кооперативи інституційно вбудовані в ринок як одна з організаційно-правових форм, тобто закон регламентує їхню діяльність як виробничо-господарську – таку, яка передбачає отримання прибутку. Кооператив без мети отримання прибутку – це інституційна структура, яка за статусом є неприбутковою організацією і наділена функціями з надання послуг його учасникам, тобто обслуговування їхньої господарської діяльності.

Світовий і вітчизняний досвід розвитку сільського господарства підтверджує доцільність створення кооперативних структур. Незважаючи на очевидні переваги кооперації в країнах з розвинутою економікою, в Україні кооперативний рух так і не набув належного визнання. Проте кооперація – один із найбільш реальних та доступних для сільськогосподарських виробників шляхів вирішення проблеми.

Кооперація сприяє розвитку ринкової конкуренції на аграрних ринках. З поступовим розвитком ринкових відносин роль і значення сільськогосподарської кооперації в світі не зменшується. Кооперація виконує не тільки вагомую виробничу функцію, але є і частиною соціального життя сільського населення. У зв'язку з цим дослідження закономірностей створення та функціонування маркетингових кооперативів, оцінка наслідків ведення виробництва й виявлення їх впливу на розвиток сільського господарства стають особливо актуальними.

Сільськогосподарські кооперативи є характерною організаційно-виробничою та правовою інституцією, важливою складовою організаційної структури агропродовольчого сектору. Для сільськогосподарських кооперативів основним напрямом підтримки стабільності та ефективності функціонування є не лише забезпечення прибутковості як основного критерію оцінки економічної ефективності діяльності господарства, але

й вирішення завдань, пов'язаних із соціальним захистом членів кооперативу та збереженням й утриманням у належному стані земельних угідь.

Вважаємо, що створення кооперативів дає змогу забезпечити зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Проте ментальні особливості господарської поведінки українського селянина становлять головну проблему на шляху розвитку кооперації малих підприємств.

У сучасному трактуванні кооператив є складною структурою. Відповідно до визначення МКА (Міжнародний кооперативний альянс 1995 р.) [105], кооператив – це автономна асоціація осіб, які добровільно об'єдналися з метою задоволення своїх економічних, соціальних і культурних потреб за допомогою підприємства, яке знаходиться у спільному володінні і розпорядженні та управляється демократично. Це трактування носить універсальний характер і в національних структурах може бути уточнене виходячи з нормативно-правової бази, традицій та соціальних особливостей країни.

В Україні обов'язковими є такі особливості функціонування кооперативів [133]: кооператив – це об'єднання осіб на засадах членства; участь члена - пайовика в діяльності кооперативу обов'язкова; метою кооперативу є задоволення потреб переважно своїх членів - пайовиків. Кооперація – це основна форма соціально-економічної діяльності, характерна для всіх типів економічних систем. В основі кооперації лежить взаємодопомога і сприяння розвитку людей. Ця соціальна за природою організація господарської діяльності дозволяє органічно поєднати особисті, колективні та суспільні інтереси. В основу побудови і функціонування покладені кооперативні міжнародні принципи.

Американська статистика поділяє сільськогосподарські кооперативи на молочні, збутові, закупівельні,

сервісні [59, с. 112]. У Німеччині законом про кооперацію встановлено сім основних груп кооперативів, а сільськогосподарські окремим рядком не виділяються. Водночас Німецький союз сільськогосподарських кооперативів виділяє чотири основних види кооперативів: кредитні, маркетингові, молочарські та інші (7 підвидів). В окрему групу (6 видів) об'єднують кооперативи, не зайняті сільськогосподарською діяльністю, наприклад: будівельні, забезпечення водою, світлом, догляд за шляхами та інші [59, с. 102-103].

У багатьох країнах із розвиненим кооперативним сектором економіки як на законодавчому рівні, так і в більшості кооперативних організацій та у наукових дослідженнях відсутнє словосполучення «сільськогосподарський обслуговуючий кооператив». Це пояснюється передусім тим, що виробничі кооперативи в такому вигляді, як це було передбачено українським кооперативним законодавством, у цих країнах практично відсутні, тому й немає потреби виділяти особливий статус обслуговуючого кооперативу. Також в Європейських країнах поза зоною кооперативу є словосполучення «сільськогосподарський кооператив, створений з метою отримання прибутку».

Якщо за українським законодавством під виробничими кооперативами розуміють горизонтальні кооперативні утворення, а під вертикальними – організаційні структури, створені товаровиробниками для переробки сільськогосподарської продукції – молока, зерна, фруктів, ягід, забою худоби тощо, то в Західній Європі, США, Канаді й інших країнах такі кооперативи є маркетинговими, збутовими, заготівельними і сервісними.

Велика кількість видів кооперативів зумовлює необхідність їх систематизації за певними ознаками, що дає змогу більш поглиблено вивчати природу й особливості їхніх окремих видів. На нашу думку, найкраще

вдалося це зробити сучасному дослідникові кооперативного руху Марвіну А. Шаарсу, який запропонував згрупувати кооперативи за 7 ознаками, де чітко розмежовано всі їхні різновиди [173, с. 18-19]. Кожний кооператив може одночасно відповідати значній сукупності ознак наведеної класифікації. Наприклад, кооператив «Ратай» Заліщицького району Тернопільської області за видом господарської діяльності – це сільськогосподарський кооператив без мети отримання прибутку змішаного типу, його засновники – товаровиробники, за охопленою територією та типом членства – місцевий.

Наявність різних видів кооперативних структур створює певні труднощі для проведення аналізу їхньої діяльності в контексті обміну інформацією між країнами. Проте залишається незмінним те, що вони працюють за принципами, які утвердилися в кооперативному русі й закріплені Міжнародним кооперативним альянсом.

Понад півтора століття дослідники, аналізуючи основоположні правила (принципи) кооперації, характеризують їх такими, що мають специфічний, відмінний від інших форм підприємницької діяльності підхід до досягнення своєї мети. Від інших типів підприємств кооперативи відрізняються своїм призначенням, функціонуванням та управлінням.

В основі ідеї про створення кооперативів лежить усвідомлення того, що окремі люди чи групи людей, перед якими стоять одні й ті самі економічні та соціальні проблеми, можуть досягти значно більшого успіху, якщо вони вирішуватимуть їх спільними зусиллями. При цьому результат досягається не за рахунок використання сторонньої допомоги, а через об'єднання власних ресурсів, розвитку особистої ініціативи, узгоджених дій та суворого дотримання правил ведення спільної діяльності.

Таким чином, у процесі дослідження встановлено, що для розвитку кооперативів важливі реальна підтримка з боку органів влади; розуміння того, що кооперація є необхідною формою господарювання, здатного створити умови економічної допомоги дрібним товаровиробникам. Стратегічною метою розвитку сільськогосподарської кооперації є подальше формування кооперативного сектору в аграрній сфері економіки для ефективного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників на найбільш сприятливих для них умовах і за їх участю. Проте існують проблеми у розвитку кооперації, зокрема: недостатня соціальна підтримка селянами розвитку кооперації; обмежені фінансові можливості селянських і дрібних підприємств для формування матеріально-технічної бази кооперативів; відсутність централізованого збору обробки та узагальнення статистичної інформації про діяльність сільськогосподарських кооперативів; недостатня державна підтримка розвитку кооперації.

2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФОРМ КООПЕРАЦІЇ

Практично кожна нація в своїй історії розвивала своєрідні форми кооперації, з яких одні, виконавши належну їм роль, залишалися в минулому, а інші, пройшовши крізь віки й адаптувавшись до нових умов, діють і дотепер. Кооперація, як форма організації праці людей, існувала на всіх етапах розвитку суспільства. Чим складнішими були економічні відносини між товаровиробниками, тим різноманітнішими й досконалішими поставали властиві їм форми кооперації.

Найбільш природною і простою була кооперація в первісному суспільстві. Вона виходила із необхідності виживання людей в умовах існуючого природного середовища, а стосунки між ними базувалися на колективній власності, рівноправних відносинах, взаємодопомозі. З часів рабовласницького ладу і до ранньої стадії капіталізму переважна більшість форм кооперації була підпорядкована державі та невеликій кількості осіб, яка концентрувала значну частину засобів виробництва і визначала пріоритетний напрям їх розвитку. Це був час, коли розвивалися примусові види кооперації, практично втрачалися риси вільного трудового об'єднання людей, але в надрах суспільства завжди народжувалися й розвивалися специфічні, не підпорядковані владі, форми кооперації [93].

На проблемах гармонізації відносин між окремими соціальними групами суспільства зосередило увагу багато передових представників людської спільноти. Проте, незважаючи на чесність, щирість і благородність помислів, більшість із них зазнали невдач і поразок, але на їхнє місце ставали інші послідовники, щоб продовжувати справу.

У сучасному вигляді кооперація, як конкретно-історична форма суспільних відносин, могла виникнути

тільки на певному етапі розвитку суспільства і в певних конкретних історичних умовах. Аналізуючи природу виникнення кооперативних рухів, дослідники стверджують, що кооперування - це своєрідний протест частини людської спільноти на розвиток соціально-економічних тенденцій в суспільстві. Як зазначають канадські дослідники кооперації Д. Бредфорд і С. Побігущий [93], кооперативні підприємства виникають з метою задоволення потреб, які складно досягти традиційними ринковими механізмами. Група людей, гноблених ринком, об'єднуються щоб ефективніше протидіяти цьому явищу. Діалектична природа кооперативного руху випливає саме з цієї суперечності. Кооператив створюється з метою запобігання реаліям ринку, але і він є його породженням [6]. Тобто кооператив, заперечуючи ринкову систему, водночас є її найуспішнішим учасником, і потреба в кооперації, як формі організації господарської діяльності, існуватиме завжди, поки існуватиме пригнічення ринковим середовищем надто «індивідуалізованих» господарських суб'єктів. Потреба в кооперативі втрачатиметься, як форма економічного захисту, коли його члени вже не відчуватимуть економічний тиск з боку інших економічних структур, у зв'язку з прибутковістю кооперативного бізнесу. Отже, суперечність між відторгненням і сприйняттям кооперації є корінною для кооперації [51].

У 1844 р. 28 ентузіастів кооперації в місті Рочделі організували перше споживче товариство із статутним капіталом 28 фунтів стерлінгів. Через чверть століття кооператив об'єднував 7 тис. членів, а річний дохід сягав 285 тис. фунтів стерлінгів [67, с. 26-27]. Тобто, організовані за такими принципами споживчі кооперативи виявилися найбільш простими і зрозумілими з усіх пропонованих форм кооперації, вони довели свою життєздатність і стали піонерами потужного кооперативного руху в усьому світі.

Якщо формула створення споживчого кооперативу виявилася вдалою, то спроба поширити цей досвід на організацію багатогалузевих кооперативних структур - поєднати землеробство, промисловість і торгівлю - була невдалою. Проте, незважаючи на те, що ці формування проіснували недовго, вони утверджували в суспільстві думку про можливість побудови принципово нової форми людських відносин, які б базувалися на взаємній довірі та колективній власності. Це стало поштовхом для відкриття одного із головних принципів кооперації – знищення прибутку посередників шляхом організації споживачів на засадах самопомоги. Історично склалося так, що де зародилася ідеологія певних видів кооперації, там вона й набувала поширення. Англія стала батьківщиною споживчої кооперації, Франція – виробничої, Німеччина – кредитної [93].

Видатний український теоретик і дослідник кооперації М.І. Туган-Барановський не підтримував ідею робітничої виробничої кооперації, висловлюючи думку, що «пролетарій, позбавлений засобів виробництва, не є власником свого трудового продукту і тому не відчуває потреби в кооперативах такого роду. Все його майно складається із речей споживання. І через те, тільки як споживач, покупець речей споживання, він не може бути членом кооперативної організації» [161, с. 233].

Дослідники по-різному визначають пріоритетні напрями діяльності кооперативів, віддаючи перевагу економічній стороні розвитку кооперативів чи організаційній, або ж соціальному напрямку його діяльності (табл. 2.1) [93].

Ознаки, які характеризують економічну, соціальну та організаційну сторони кооперативних організацій*

(виділені Міжнародним кооперативним альянсом)

Економічні	Соціальні	Організаційні
Пайові внески Розмежування персоніфікованої власності членів і колективної власності членів кооперативу Обмеження дивідендів Розподіл доходів між членами пропорційно до проведених з кооперативом операцій	Освіта, підвищення кваліфікації, інформація Співпраця між кооперативами Сприяння громаді	Добровільність Відкрите членство Демократичний членський контроль Автономія і незалежність

*Сформовано на основі опрацьованої літератури [75].

Аналіз цих принципів дає можливість зробити висновок, що головною ідеєю загального кооперативного принципу є соціальна, організаційна й економічна справедливість, яка знаходить своє відображення в соціальному спрямуванні, організаційній структурі та економічному механізмові діяльності кооперативів.

Як свідчить історичний досвід, кооперативи виявилися найбільш справедливою формою самоорганізації людей. Обслуговуючий кооператив – організація економічного захисту і взаємодопомоги виробників. Він діє з урахуванням специфічних економічних, організаційних і соціальних принципів.

Специфічно його відрізняє від інших організаційних структур характерна особливість, що кожен член обслуговуючого кооперативу веде свою господарську діяльність самостійно, а кооперативу передає тільки ті функції, які ефективніше здійснювати у співпраці з іншими членами. Тобто обслуговуючий кооператив практично є продовженням господарської діяльності кожного його члена і має на меті, насамперед, задовольняти їхні економічні потреби та інтереси. Функції кооперативу можна згрупувати за трьома найбільш

характерними ознаками: економічною (функціонування кооперативу як господарського підприємства); соціальною (місце кооперативу в системі суспільних відносин); організаційною (аналіз особливостей управлінських структур).

Обслуговуючий кооператив, як організаційна структура, покликаний насамперед задовольняти економічні потреби своїх членів. Його засновники беруть на себе певні зобов'язання щодо функціонування організації, а саме:

- дотримуватись угод щодо користування послугами кооперативу, в іншому разі вони можуть позбутися свого членства;

- розділяти ризики роботи кооперативу, сплачувати пайові внески та отримувати фінансову підтримку пропорційно обсягу участі в його діяльності, ніхто не повинен розбагатіти за рахунок іншого члена кооперативу.

Зі свого боку кооператив, як виконавча структура, зобов'язується:

- працювати в оптимальному режимі, займатися тільки тими видами діяльності, які визначені його членами, та надавати послуги насамперед своїм членам, а іншим клієнтам - за можливістю і в останню чергу;

- здійснювати свою діяльність на неприбутковій основі, надавати послуги за ціною, наближеною до собівартості, а утворений чистий дохід повертати як дивіденди і виплачувати пропорційно вартості наданих послуг [93].

Тобто в кооперативній структурі, члени якої є одночасно її клієнтами і власниками, вдалося гармонійно поєднати водночас інтереси власника – товаровиробника і споживача продукту, та досягти такої гармонії економічних відносин, якої немає в жодній з існуючих у природі організаційно-правових форм суб'єктів господарювання.

Якщо кооперативний сектор ряду країн, наприклад, контролює 50-90% і більше виробництва, переробки та реалізації молочної продукції, зрозуміло, що там економічні інтереси товаровиробників враховані найповніше, посередники та інші комерційні структури змушені прийняти правила гри більшості. Русійною силою поступу вперед є інтерес, тому вдале поєднання його серед певних соціальних груп створює якісно нові умови для розвитку відносин у суспільстві.

Один із лідерів кооперативного руху у 20-30-х роках ХХ століття на Галичині Андрій Палій зазнавав постійної дискримінації з боку польської влади, політика якої була спрямована проти відродження національної свідомості українців. Зазнавали утисків не тільки навчальні, культурні установи українців, а й кооперативні організації, у відродженні яких влада вбачала загрозу формування незалежних національних структур. Місця в органах влади, торгівлі захоплювали антиукраїнські елементи, для яких кооперативний рух, що зароджувався на селі, був чужим. Вони сприймали кооперативи, як засіб наживи, тому намагалися проникати в кооперативні структури і захоплювати в них ключові позиції. Така політика призводила до розшарування в кооперативному русі за національною ознакою: крім польських були створені українські, єврейські, німецькі кооперативи [93].

Незважаючи на шалений спротив з боку органів влади А. Палій та його соратники зуміли швидко українізувати «Маслосоюз» - один із найбільших сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Польщі. Це один із небагатьох випадків з історії української кооперації, коли на практиці, у складних соціально-економічних і політичних умовах вдалося випробувати на міцність ментальність українського селянина в здатності об'єднати свій традиційний індивідуалізм для вирішення спільної справи і долучитися

самому, тобто без посередників, до великомасштабного бізнесу.

Навіть сьогодні в ряді країн проблема міжнаціональних і релігійних стосунків виявилася сильнішою від традиційної кооперативної солідарності. Так, у Канаді поряд з англійськими діють франкомовні кооперативи, українські кредитні спілки. У Великобританії, крім англійських, функціонують шотландські та ірландські кооперативи, а в Нідерландах існує три центральних фермерських спілки, дві з яких об'єднують фермерів на релігійній основі (католики і протестанти) й одна нейтральна.

Більшість дослідників схиляються до думки, що першим сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом, який набув усіх необхідних організаційно-правових ознак, було Гедесдорське кредитне товариство, створене у 1864 році в Німеччині видатним ідеологом і практиком кооперації соціалістом Фрідріхом Райффайзенем. Фінансові операції товариства зводилися в основному до запозичення грошей і видачі позик [93].

Майже в одночасні із райффайзенівськими товариствами в Німеччині виникли ощадно-позичкові товариства Шульце-Деліча, які кредитували переважно дрібних міських торговців і ремісників, що досягли в майбутньому великого розвитку і постійно залишалися запеклими опонентами [101].

До ідеї створення кредитного товариства Ф. Райффайзен прийшов через кілька невдалих спроб організувати життєздатні благодійні організації, щоб якоюсь мірою послабити нужденне життя своїх селян. Згодом він переконався, що благочинна допомога тільки зменшує бідність, а справжній шанс для виживання може дати самостійна економічна діяльність.

У книзі «Кредитні товариства як засіб подолання бідності» [14] Ф. Райффайзен висловив думку, що люди

з однаковими економічними проблемами можуть вирішувати їх більш успішно, якщо спиратимуться не на використання чорної допомоги, а об'єднають свої зусилля шляхом розвитку власної ініціативи, а кредитні товариства мають стати кооперативами універсального типу. Тобто селянин повинен мати доступ до кредитів, продавати свою продукцію і придбавати необхідні товари. Райффайзен висловлювався і про необхідність навчання, щоб підвищувати господарський, моральний та інтелектуальний рівень членів кооперативу.

М. Туган-Барановський у «Політичній економії» [161] наводить своє бачення головних райффайзенівських принципів: «необмежена відповідальність членів до зобов'язаних товариств; принцип «локалізації», тобто обмеження діяльності товариства вузьким простором; заборона членам бути членами кількох товариств; принципове невизнання паю, оскільки це допускає існуюче законодавство; заборона визначати платню урядовим особам крім бухгалтерів» [161].

Практика підтвердила ефективність застосування принципу «локалізації» на діяльності одного з перших заснованих в Україні на Полтавщині ощадно-позичкового товариства, очолюваного Григорієм Галаганом. На початку ХХ століття це товариство охоплювало 25 сіл і 8 волостей Полтавщини і налічувало майже 12 тис. членів. Управа виявилася неспроможною вести спостереження за майновим станом своїх членів - позичальників, і був випадок коли з переселенням на нові землі багато селян продали своє майно і виїхали, не повернувши гроші товариству [54, с. 21].

Принципове заперечення Ф. Райффайзенем пайового капіталу викликало сумнів у життєздатності товариства та обмежувало його кредитні ресурси, а відстоювання такої позиції, навпаки, здавалося ще менш зрозумілим і не переконливим. Ф. Райффайзен пояснював, якби товариство мало свій капітал, то воно кредитувало б

тільки своїх членів і було б не доступне найбільшій частині сільського населення. Позичивши гроші на стороні й розпочавши свою діяльність, кооператив, маючи прибуток від обороту, згодом зможе погасити свій борг. Посилення фінансових можливостей кредитної кооперації Ф. Райффайзен вбачав у створенні об'єднань кредитних товариств [93].

У сучасному трактуванні принципи Міжнародного райффайзенівського союзу наближені до кооперативних принципів, проголошених у 1995 р. Міжнародним кооперативним альянсом, а саме: добровільне відкрите членство, демократичний членський контроль, економічна участь членів, автономія і незалежність, освіта, підвищення кваліфікації, інформація, співпраця між кооперативами, сприяння громаді. Тобто практика підтвердила життєздатність принципів Ф. Райффайзена, які витримали жорстке випробування часом і ефективно працюють на розвиток кооперативного руху [15].

Для того щоб ґрунтовніше зрозуміти особливості функціонування обслуговуючого кооперативу, потрібно відповісти на три фундаментальні питання: навіщо створюється кооператив; у чому полягає його призначення; чим він відрізняється від підприємств інших форм господарювання.

Традиційно кооперативи створювали в основному представники бідних верств населення, які займалися підприємницькою діяльністю і, не витримуючи конкуренції в ринковому середовищі, щоб не позбутися засобів існування, змушені були об'єднуватися для спільного розвитку свого бізнесу. При створенні кооперативів визначаються такі цілі: вихід на ринок і розширення можливостей збуту продукції та надання послуг; отримання послуг і товарів, недоступних іншими шляхами; зменшення витрат на виробництво і збут сільськогосподарської продукції та збільшення доходів;

поліпшення якості продукції і послуг; об'єднання зусиль для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Залежно від конкретних обставин кожна із цих цілей може бути домінуючою в інтересах сільського товаровиробника. Досить поширене твердження, що головним мотивом, який змушує селянина брати участь у кооперативі, є збільшення доходів не завжди правильне. Розглянемо цей аспект через порівняння засад діяльності різновидів кооперативів (табл. 2.2) [93].

Таблиця 2.2

Типологія сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів*

Показники	Спільні операції на ринку	Спільне використання засобів виробництва
Види діяльності, послуг	Збут (можливо після забезпечення зберігання або переробки) Постачання	Послуги з механізації Послуги зі зберігання Переробка на давальницьких умовах
Умови ефективності	Формування великих партій (закупленої чи реалізованої продукції відповідно до ринкових умов)	Повне і належним чином організоване використання устаткування
Членство	± вільне	± обмежене
Зобов'язання по діяльності	Зобов'язання по постачанню	Зобов'язання по використанню послуг
Пайовий фонд (статутний капітал)	Пропорційно обороту з кооперативом	Згідно з письмовим зобов'язанням
Юридичний статус	Юридична особа	Робота за угодою, або юридична особа

* Джерело: Систематизовано і узагальнено на основі [112].

Маркетингові кооперативи та ті, що займаються використанням засобів виробництва, мають певні відмінності механізму функціонування. Маркетинговий кооператив може охоплювати велику чисельність членів, навіть вийти за межі району, тому членство в ньому менш регламентоване, ніж у кооперативах зі спільного використання основних засобів. Збутові кооперативи є юридичними особами, а другі, через просторове обмеження обсягів послуг, можуть його й не мати.

Призначення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу – задовольняти потреб його членів. Порівняно з іншими корпоративними структурами обслуговуючий кооператив – це тільки засіб або інструмент для вирішення проблем своїх членів. Він не може реалізувати чийсь амбіції, залишаючи поза увагою членів кооперативу.

Виробничі кооперативи прийнято називати горизонтальними. Вони утворюються шляхом злиття земельних і майнових паїв, земля і майно перестають бути конкретною власністю і набувають форми колективної, тобто, спільної власності. Таким чином, юридична й економічна самостійність товаровиробників при цьому втрачається, а власники, передавши право розпоряджатися своєю землею і майном найманому персоналу, стають найманими працівниками.

Набір послуг кооперативу складається із набору заявок його членів на послуги, які можуть постійно змінюватися. Це спонукає виконавчу структуру і членів кооперативу підтримувати постійний зв'язок. При цьому члени мають усвідомлювати, що призначення кооперативу задовольняти їхні потреби не повинно вступати в конфлікт з громадськими інтересами.

Про сільськогосподарські кооперативи як нову форму економічної організації працівників і характер їх діяльності селяни знають досить мало, а тому часто плутають з іншим організаційними формами господарювання – колективними господарствами. Щоб краще зрозуміти характер функціонування сільськогосподарських кооперативів, потрібно позбутися деяких помилкових ідей і підходів. Розглянемо це через призму майнових відносин, які сформувалися в споріднених кооперативних організаціях, тобто, як реалізовується у них право власника на володіння, користування і розпорядження своїм майном і доходами, їхні організаційні, економічні та соціальні сторони діяльності й інші особливості.

Ті ж самі товаровиробники, залишаючись власниками майна і земельних наділів, можуть створити іншу господарську структуру – обслуговуючий кооператив, передавши їй частину виробничих функцій, які є обтяжливими для них: матеріально-технічне постачання, переробка і збут сільськогосподарської продукції, інформаційне забезпечення тощо [93].

При створенні сільськогосподарського кооперативу об'єднуються тільки окремі економічні функції, які раніше виконувалися товаровиробниками самостійно. При цьому члени кооперативу зберігають свою юридичну та економічну незалежність, а створений ними кооператив є практично продовженням їхньої господарської діяльності.

Перебравши на себе частину їхніх функцій, кооператив має більше можливостей для ефективного використання техніки, здійснення оптових поставок товарно-матеріальних цінностей, формування великих партій товарної продукції і більш впевнено діяти в ринковому середовищі, надійно захищати своїх членів.

В обслуговуючих кооперативах утвердилася більш демократична форма управління (діє принцип: один член - один голос), а у виробничому прийнято «голосувати» розміром вкладеного паю. Якщо власники виробничого кооперативу нечасто виступають у ролі клієнтів свого підприємства, то в обслуговуючих, як правило, всі власники – його клієнти [93].

Член обслуговуючого кооперативу, як власник своєї продукції, має можливість безпосередньо впливати на її кількість, якість, собівартість і залишається власником аж до її реалізації, то продукція, вироблена членами виробничого кооперативу є власністю підприємства. Вплив членів на її кількісні та якісні показники досить обмежений, тому і мотивація до творчої праці у них значно нижча, ніж в одноосібних товаровиробників [152].

Висловлюються й інші думки щодо поділу кооперативів на виробничі та обслуговуючі, коли критерієм поділу стає

не предмет кооперації (земельна ділянка, виробничий процес, окремі економічні функції), а форми кінцевого продукту. Тобто кооператив, який займається переробкою та виробництвом сільськогосподарської продукції, – виробничий, а обслуговуючий – той, що надає послуги. Такої думки, наприклад, дотримуються у США, а в Російській Федерації це навіть закріплено в законі про кооперацію. На нашу думку, така класифікація цілком логічна й обґрунтована, оскільки кооператив, який переробляє вирощений урожай своїх членів, практично здійснює на кооперативній основі окрему економічну функцію, його учасники не втрачають економічну самостійність, а тому таке формування має чіткі риси обслуговуючого кооперативу [151].

Згідно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» [136] членами кооперативу без мети отримання прибутку можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (у т. ч. й виробничий кооператив). Його господарська діяльність здійснюється, як правило, найнятим персоналом, а у виробничому кооперативі – самими членами, які працюють в кооперативі [134]. Виробничий кооператив формують здебільшого власники, які скоріше не хочуть, ніж не можуть займатися індивідуальною діяльністю, а обслуговуючий – ті, які не втратили інтерес до індивідуальної праці та вбачають у цьому сенс життя.

Програма обслуговуючого кооперативу формується із пакета заявок його членів, отже, вона суворо регламентована і контрольована. У виробничому кооперативі, навпаки, господарська діяльність більш лібералізована, слабше контролюється її членами, а виконавча структура має достатній оперативний простір для своєї діяльності.

За своїм статусом виробничий кооператив поєднує два види діяльності: виробництво сільськогосподарської продукції та комерційну і ставить за мету в першу чергу

отримання прибутку. Обслуговуючий кооператив, навпаки, не є комерційною структурою по відношенню до своїх членів, а його діяльність спрямована на здешевлення послуг своїм членам та економічний захист від інших суб'єктів ринку без мети отримання прибутку. До того ж, виробничий кооператив, крім основної діяльності може займатися іншими видами, які дають зиск, обслуговуючі - тільки тими, що визначають його члени [115].

На відміну від виробничого, обслуговуючий кооператив не є власником продукції його членів. Кооператив не може без згоди членів накопичувати на своєму рахунку великі суми коштів і на власний розсуд розпоряджатися ними. Тому поняття неприбутковості кооперативу впливає із кінцевої мети, яку він ставить перед собою.

Фермери, створюючи збутовий кооператив, ставлять за мету обминути посередника і вийти зі своєю продукцією на ринок. Кооператив в даному разі виконує функцію ефективного збувача, і не більше. Виручені кошти від реалізації продукції членів повинні зразу ж перераховуватися на їхні рахунки. Отже, якщо кооператив не є власником продукції, він не може самостійно акумулювати прибуток. Сума отриманого додаткового доходу в кінці року після сплати податків і зборів, погашення кредитів, відшкодування збитків, проведення відрахувань до фондів кооперативу буде розподілена у формі кооперативних виплат між його учасниками пропорційно участі в кооперативі.

Обслуговуючий кооператив не здійснює зі своїми членами жодних комерційних операцій, тому не є комерційною структурою. Виступаючи зв'язувальною ланкою між товаровиробниками та покупцями їхніх товарів й постачальниками товарно-матеріальних засобів, кооператив використовує різноманітні схеми розрахунків у постачальницько-збутових операціях, метою яких є пошук простих прийнятних варіантів. Для

зручності розрахунків зі своїми клієнтами він використовує попередні (планові) ціни на куповану продукцію, яка, як правило, не нижча ринкової [123].

Ряд дослідників і ідеологів кооперації відстоюють думку, що обслуговуючий кооператив має певні риси комерційної структури. Певною мірою з цим можна погодитися. Наприклад, кооператив може надавати послуги не членам кооперативу в межах 20%, як передбачено чинним законодавством, тому по відношенню до не членів кооперативу він може виступати як комерційна структура, і на цей обсяг послуг логічно можуть поширюватися дії податкового законодавства.

Досі в суспільстві та серед дослідників кооперації не вироблено одностайної думки стосовно того, чи є обслуговуючий кооператив посередницькою організацією. Обслуговуючий кооператив має певні риси посередницької організації, що працює заради інтересів своїх членів. Виконуючи, на перший погляд, посередницькі функції, обслуговуючий кооператив по суті не є посередником. Посередник практично привласнює прибуток, отриманий від діяльності своїх клієнтів, а кооператив, навпаки, не ставить за мету отримання прибутку, а відшкодовує тільки витрати від операцій, тобто, надає послуги за собівартістю. Захищаючи інтереси своїх членів, кооператив виконує функції, притаманні громадським організаціям, але цей процес реалізується економічними методами [137].

За командно-адміністративної системи посередницькі функції виконували державні структури. Під їх прикриттям товаровиробники почували себе економічно і соціально захищеними. З розпадом системи ці структури перетворилися в комерційні або розпалися, а новоорганізовані товаровиробники залишилися наодинці зі своїми проблемами [93].

На нашу думку, найбільш характерною ознакою посередника є те, що він – індикатор економічного життя країни. Як переконує історичний досвід, процес

розвитку посередництва відбувається стихійно, кошти вкладаються в будь-яку діяльність, яка дає найбільший зиск. Посередник працює виключно на себе. Спочатку гроші використовуються на власне збагачення, а потім вкладаються в прибуткові галузі. Йому притаманні такі цінні риси для гравця ринкового середовища, як енергійність, кмітливість, винахідливість, підприємливість, комунікабельність, вміння ризикувати тощо.

Посередник, агресивний і безкомпромісний з конкурентами, часто застосовує неринкові методи, прагне до одноосібного володіння ринком, схильний до порушення чинного законодавства. Він – антипод кооперативу і свідомо працює на розпад кооперативних структур. Саме через негативні риси у суспільства формується упереджене ставлення до нього.

Кооператив – економічно і психологічно більш «врівноважена» господарська структура. Він зручно почуває себе в прогнозованому ринковому середовищі. Його діяльність прозора, відповідає чинним законодавчим нормам, не схильний до авантюричних дій, є індикатором стабільності та прогнозованості, а тому за цими рисами є протилежністю посереднику, незважаючи на упереджене ставлення громадськості до перших паростків кооперативного руху, справжні кроки кооперативних структур викликають повагу в суспільстві.

На нашу думку, в сучасних кооперативів України можна виділити один істотний недолік – вони здебільшого не дотримуються у своїй діяльності загальноприйнятих кооперативних принципів і поступово перетворюються в товариства з обмеженою відповідальністю або комерційні структури (табл. 2.3) [93].

Для прикладу, створений для забезпечення своїх членів певним переліком послуг кооператив починає орієнтуватися на інший вид бізнесу, який дає зиск, але членам кооперативу практично не потрібний.

Такі операції членами кооперативу не фінансуються, і часто в потрібний момент основні заявки не виконуються. Тобто відбувається підміна діяльності кооперативу та відхід від головної ідеї, заради якої його було створено. Перетворившись у комерційну структуру, і в такому статусі він не потрібний його засновникам, кооператив залишається наодинці зі своїми проблемами та стає легкою здобиччю сильніших комерційних структур.

Таблиця 2.3

**Дії, що спричиняють перехід
сільськогосподарського кооперативу в комерційну
структуру***

Порівняльні характеристики	Корпорації		Процес деформації (переродження) кооперативної організації
	Орієнтовані на інвестора	Кооперативна	
Хто використовує послуги	Як правило, клієнти, які не є власниками	Як правило, клієнти - власники	Збільшення частки клієнтів, які не є власниками
Хто є власником продукції	Акціонери	Клієнти - члени	Передача частини власності клієнтам, які не є членами кооперативу
Хто має право голосу	Власники акцій	Клієнти-члени	Надання права голосу асоційованим членам, не членам кооперативу або виконавчому директору
Принципи голосування	Пропорційно кількості голосуючих акцій	Один член - один голос	Перехід на пропорційне голосування
Хто визначає політику підприємства	Власники голосуючих акцій і виконавчі директорії	Клієнти і правління кооперативу	Вирішальним є голос клієнтів, які за своїм статусом не можуть бути членами кооперативу
Обмеження доходу на вкладений капітал	Немає	Регулюється правлінням	Зняття обмежень, орієнтація на отримання максимального прибутку, розширення виплат на вкладений капітал до 80%
Хто розпоряджається фінансовими результатами діяльності підприємства	Акціонери, про порційно кількості акцій	Клієнти, пропорційно ступеню користування послугами кооперативу	Клієнти, які мають більшу частку в статутному капіталі

* Джерело: Узагальнено на основі опрацьованої літератури [106, 170].

Переродження кооперативу в комерційну структуру може відбуватися тоді, коли в частці власності кооперативу починає переважати власність не членів кооперативу, або коли асоційованим членам і працівникам виконавчої структури буде надано однакове право голосу з членами кооперативу. Маючи вирішальний голос, вони зможуть впливати на політику й економіку кооперативу, привласнювати значну частину (кооперативних) виплат (80%).

Отже, на підставі розгляду особливостей функціонування кооперативу можна стверджувати, що це специфічна організаційна структура, яка набула поширення в країнах з розвинутою ринковою економікою. На відміну від інших корпоративних формувань, вона найбільш наближена до своїх засновників і відповідає їхнім інтересам. У неї багато спільних рис з іншими структурами, але це не заважає їй мати специфічний статус, який дає можливість успішно функціонувати в умовах ринкового середовища [93].

Більшість дослідників схиляються до думки, що основа успіху кооперативних організацій в їх стійкості до виживання в умовах жорсткої конкуренції криється, насамперед, у глибокому технологічному та психологічному зв'язку з господарствами своїх членів. Проте їх успішне функціонування можливе тільки за умови, що у своїй діяльності вони керуватимуться загальноприйнятими кооперативними принципами, затвердженими Міжнародним кооперативним альянсом, врахуванням досвіду, набутого на території України та сусідніх країн.

3. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВІВ

Явище кооперації є інтернаціональним за суттю. Кожна нація виробляла у своєму середовищі певні, часто притаманні тільки їй, форми об'єднання на принципах взаємної довіри, поваги один до одного, з метою самозахисту та солідарності в боротьбі за існування, перед спільною загрозою самозбереження або бажання покращити свій життєвий рівень.

Близько чотирьох століть, з другої половини XV до другої половини XIX, реальною суспільною силою в Україні були чумаки, які займались візницько - торговельним промислом. Вони керувались виробленими століттями неписаними правилами взаємодопомоги, взаємовиручки, порядності у стосунках, почуттям відповідальності [170].

Тривалий час на Поділлі та півдні України були поширені неформальні виробничі об'єднання кількох селянських господарств з усім необхідним - робочою силою і сільгоспінвентарем, що називалися «супрягами». За їх допомогою орали землю, вивозили на поля добрива, а з поля - зібраний урожай. В період НЕПу вони закріпились у такій формі організації праці, як ТСОЗи (товариства зі спільного обробітку землі).

Із сивої давнини і до наших днів широко розповсюджені на селах такі ситуативні об'єднання селян, як «толока», що створювались в основному для надання безкоштовної допомоги в будівництві житла чи господарських будівель, добре відомими були благодійні толоки, що влаштовувались на допомогу вдовам, сиротам, сім'ям, які зазнали збитків від стихійного лиха.

Серед інших найбільш поширених видів кооперації були артілі по вилову риби, заготівлі дров, вирубування

і сплавання лісу, млинарські, каменярів, видобування торфу, художніх промислів тощо.

З економічного погляду кооперація - це процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можна отримати тільки за допомогою групових дій. Тобто суть процесу кооперації полягає в цілеспрямованих діях групи людей, об'єднаних спільними економічними інтересами.

Внутрішня економічна сутність сільськогосподарської кооперації існує незалежно від форми, а саме: протистояння посередницьким структурам, переваги великомасштабного підприємства, координація дій членів, розподіл ризиків і отримання послуг за мінімальними цінами, розширення доступу до ринків та економія трансакційних витрат [92].

За весь період розвитку кооперації дослідники кооперативного руху неодноразово намагалися систематизувати окремі групи кооперативів за певними ознаками та властивостями, що досить важливо не тільки з наукової точки зору, а й з позиції розуміння природи особливостей окремих форм кооперативної взаємодопомоги серед населення. За даними Міжнародного кооперативного альянсу, в світі налічується понад 120 різних видів кооперативних організацій [113].

Викристалізувалися два різних підходи до застосування на практиці класифікації кооперативних структур. Перший – офіційний, який вживається в державних установах. Інший використовують у відомчих цілях кооперативні організації та науковці - дослідники.

Чинне українське законодавство поділяє сільськогосподарські кооперативи за їхніми ознаками на дві групи: виробничі та обслуговуючі. У відповідності

до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 21.08.2020 р. [136] кооперативи поділяються на ті, що діють з метою отримання прибутку, та на кооперативи, що діють без мети отримання прибутку. Окремим законодавством регулюється робота кредитних спілок, садово-городніх кооперативів, які до сільськогосподарських кооперативів за Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» не належать.

До сільськогосподарських кооперативів віднесено переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші. Перші три групи практично охоплюють всі сторони господарської діяльності, що стосуються заготівлі, переробки, збуту сільськогосподарської сировини, а також матеріально-технічного постачання сільськогосподарської галузі. В окрему групу виділено сервісні кооперативи, значна частина яких займається наданням таких видів послуг, які опосередковано впливають на процес господарського виробництва: телефонізація, газифікація, електрифікація сільської місцевості, медичні, побутові, санітарно-курортні та інші види обслуговування [92, 175, 176].

Нині в сільській місцевості України функціонують 28 тис. сіл і населених пунктів. В особистих селянських господарствах виробляється більше половини сільськогосподарської продукції, які потребують кооперування для організації реалізації продукції за різними напрямками. Спад сільськогосподарського виробництва, зниження його ефективності переконливо свідчать про необхідність розвитку кооперативного руху. Важливим напрямом організації виробничої діяльності у продовольчій сфері має стати розширення кооперації та вертикальної інтеграції. Формування наукової концепції розвитку сільськогосподарської кооперації залежить від наявності багатовікового досвіду і теоретичної спадщини. Тому відродження і подальший розвиток

кооперації в Україні у повному її розумінні на основі тісного взаємозв'язку теорії з науковим прогнозом і апробацією розробок на практиці є важливим поступом у вирішенні даної проблеми. Кооперація як високо значиме унікальне явище повинна стати рушійною силою і однією з основ політики держави на селі.

Зважаючи на історичні тенденції, соціальне значення спільної діяльності людей кооперація є об'єктивним процесом, закономірним явищем, що визначає характер економічних відносин та забезпечує позитивні економічні і соціальні зрушення в процесі розвитку країни.

Кооперація (кооперативи) виступає засобом саморегуляції, балансування інтересів господарюючих суб'єктів і держави. Поєднуючи принципи різних формацій, кооперація активізує діяльність економічних форм, які ще мають вплив на сучасну економіку. Кооперація виступає дієвим та надійним способом залучення сільського населення до розвитку сільських територій і трансформації економіки [92].

Різні дослідники-економісти наводять свої визначення трактування поняття принципів кооперації. Одні трактують кооперативні принципи як визначені вимоги організаційно-економічного характеру [66], інші – як сукупність економічних організаційних вимог і норм, що утворюють дану організаційну структуру кооперативу [47]. Більшість економістів розглядають принципи як ідеї, настанови, вимоги і як універсальний закон, за допомогою якого можна досягти ідентичності кооперативних структур, а зробити це можна лише тоді, коли вони створені і функціонують на загально визначених кооперативних принципах. Тому слід усвідомлювати наявність фундаментальних ідей, що становлять основу всіх кооперативних форм господарювання, які на практиці довели свою важливість для нормального функціонування кооперативних організацій, і практичні прин-

ципи діяльності, що характерні для національних держав, які ними розроблені та впроваджуються для реалізації теоретичних концепцій кооперативів.

З часу зародження й до теперішнього часу кооперативний рух успішно розвивається та утверджується у світі саме завдяки дотриманню вироблених ним законів (принципів).

Кооперативні принципи – це усталені вимоги організаційно-економічного характеру, своєрідна ідея, навколо якої об'єднується діяльність кооперативу.

Принципи змінювалися в процесі розвитку економіки. Перші принципи були сформовані з моменту виникнення в 1844 р. в Англії Рочдельського споживчого руху, які склали основу кооперації і вважаються фундаментальними. У подальшому вони були пристосовані до різних сфер господарської діяльності (кредитна, житлова, сільськогосподарська та ін.).

В узагальненому вигляді фундаментальні кооперативні принципи були розроблені в XIX столітті та визначають наступне:

1. Добровільне та відкрите членство (вступ і вихід – вільні).
2. Матеріальна або трудова участь члена в утворенні свого кооперативу.
3. Все майно кооперативу є колективною власністю.
4. Спільність праці.
5. Розподіл доходів кооперативу пропорційно до участі членів у господарській діяльності.
6. Рівноправність членів кооперативу у всіх справах та управлінні.
7. Демократичність управління кооперативом у формі безпосередньої участі.
8. Члени, що порушують статут, виключаються з кооперативу [75; 159].

Міжнародні кооперативні принципи двічі уточнювалися – в 1966 та 1995 рр. Відмінності сучасних

принципів кооперації і принципів, що визначені Законом України «Про кооперацію», розкрито в табл. 3.1 [92].

Таблиця 3.1.

Порівняння кооперативних принципів*

Рочдельські фундаментальні принципи (1844 р.) [122]	Міжнародні принципи (1966 р.) [142]
Демократичний контроль; Відкрите членство Фінансовий ліміт на капітал; Дивіденди залежно від участі в господарській діяльності; Торгівля за готівку Торгівля якісними товарами; Навчання членів кооперативу; Політичний і релігійний нейтралітет	Відкрите, добровільне членство; Демократія; Справедливий розподіл прибутку між членами кооперативу; Забезпечення освіти для членів кооперативу; Співробітництво між кооперативами
Базові міжнародні принципи (1995 р.) [142]	Закон України «Про кооперацію» (2004 р.) [133]
Добровільне і відкрите членство; Демократичний членський контроль; Економічна участь членів кооперативу; Автономія і незалежність; Освіта і підвищення кваліфікації та інформація; Співпраця між кооперативами; Турбота про суспільство	Добровільність вступу та безперешкодного виходу з кооперативної організації; Соціальна справедливість, взаємодопомога та співробітництво; Рівне право голосу під час прийняття рішень (один член - один голос); Вільний вибір напрямів і видів діяльності; Демократичний контроль за діяльністю кооперативних організацій та їхніх посадових осіб з боку членів кооперативних організацій; Безпосередня участь членів кооперативної організації в її діяльності

* Джерело: Сформовано за даними літературних джерел [122; 133; 142].

Кооперативні принципи слугують основою розвитку кооперації, відображають кооперативну ідею, визначають специфіку кооперативів і дають можливість визначити псевдо- і квазікооперативні організації.

Кооперативні принципи – це система абстрактних ідей, які здобули кооперативи через власний практичний досвід і які в минулому довели, що вони є найприйнятнішими керівними настановами для тих, хто бажає

утворити та підтримувати діяльність кооперативних товариств (Hans-H. Münkner [17]).

Принцип кооперації – це верховне правило керівництва, загальна основоположна істина, всебічний і універсальний порядок, що відображає особливі цілі й унікальність кооперативної форми бізнесу (D. Barton [5]).

Не можна вважати, що у світовій теорії або практиці вже вироблено вичерпне уявлення про справжню природу кооперації, її логічні, теоретичні, методологічні засади. Кооперативний рух на практиці і в теорії перебуває в процесі свого безупинного становлення, видозміни й розвитку. Аграрні перетворення, у межах яких здійснюється розгортання кооперативного руху, відкривають ще один бік сутності кооперації як процесу, доповнюються, збагачуються як у теоретичному так і практичному плані.

Характерною ознакою світового розвитку кооперації є те, що в одній окремо взятій країні він відбувся відповідно до певної історичної ситуації. Водночас її поступ характеризувався сталістю кооперативних принципів, майже однакових для всіх країн. Кооперативні принципи – це система абстрактних ідей, сформованих в результаті практичного досвіду, які відображають особливі цілі й унікальність кооперативної організації та є керівними настановами для тих хто має бажання створити кооператив [92].

У світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробникові в організації таких процесів як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення та інші види обслуговування виробництва через створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Через систему кооперативів, що належать безпосередньо сільгоспвиробникам, реалізується від 40 до 90 % продукції аграрного сектору економіки.

Про актуальність та важливість розвитку кооперації свідчить те, що Генеральна асамблея ООН 18 червня 2002 р. прийняла спеціальну резолюцію 56/114 «Кооперативи в процесі соціального розвитку», в якій виписано ряд рекомендацій та закликів до урядів країн – членів щодо розвитку кооперації.

В Україні налагоджено співробітництво з Генеральною конфедерацією сільськогосподарських кооперативів ЄС (COPA-COGECA) – організацією, що визнається європейськими установами як головний представник та спікер сільськогосподарського і рибальського кооперативного сектору, та Міжнародним кооперативним альянсом – міжнародною організацією, яка об'єднує національні, регіональні союзи та федерації кооперативів, головним чином споживчих, кредитних та сільськогосподарських [92].

У статуті Міжнародного кооперативного альянсу наведено визначення кооперативу, а саме: його неприбуткового статусу та кооперативних принципів, які зафіксовано і в Законах України. Ця організація має консультативний статус в ООН та діє з метою сприяння розвитку кооперації в усіх країнах.

Історично економічні проблеми завжди супроводжуються соціальними. Справедливе розв'язування економічних питань у кооперативних організаціях дає можливість якісно задовольняти соціальні рівності їхніх членів, оскільки кооператив об'єднує, насамперед, людей, не капітал, і тут «капітал - слуга, а не господар» [68]:

- діє правило: «один за всіх і всі за одного», що означає колективну солідарність, розуміння відповідальності за долю організації, взаємодопомога через взаємну вигоду. Тут немає внутрішніх таємниць, тому що в кооперативі не існує конкуренції, і успіх його залежить в основному від успіху його членів;

- самовизначення особистості через розвиток у членів кооперативу почуття відповідальності за долю створеної ними організації. Саме воно змушує їх творчо осмислювати свою діяльність, дотримуватися активної життєвої позиції і ціннісних орієнтирів;

- пропагування ідеології відкритості членства, відсутності політичної, релігійної та расової дискримінації, обов'язковості навчання своїх членів, максимальної взаємодовіри, створення особливого морально-психологічного клімату в колективі;

- політика поліпшення умов праці і життя своїх членів через систему застосування різних форм допомоги на задоволення соціальних потреб, що робить їх соціально захищеними;

- формування нових робочих місць за рахунок найманого персоналу.

Серед організаційних функцій кооперативу слід виділити:

- добровільне членство, тобто членом кооперативу може стати кожен, хто підтримує його статут і зобов'язується виконувати правила внутрішнього розпорядку;

- кооператив управляється своїми членами за демократичними принципами («один член - один голос») через свої виборні представницькі органи: правління, ревізійну комісію, спостережну раду, які в основному працюють на громадських засадах;

- члени можуть вільно здійснювати свою господарську діяльність як через кооператив, так і через інші канали, якщо це не шкодить кооперативу, вони мають рівні права в користуванні його послугами та управлінні [92].

Переважає більшість таких правил закріплена в статутах інших господарських організаційних структур, але в кооперативах члени набувають подвійного статусу (власника і клієнта), тому вказані правила в кооперативних організаціях наповнені реальнішим змістом і мають

більші можливості для їх реалізації. Отже, управлінські рішення в кооперативах приймаються виважено і відповідально, з меншим ризиком, тому що кожен знає: невдача кооперативу – це і його невдача.

Однак у світовому кооперативному русі трапляються випадки, коли через об'єктивні умови кооперативні організації змушені відступати від деяких принципів. Так, перший принцип заперечує дискримінацію за національними, релігійними, расовими та соціальними мотивами.

В Україні відомі випадки, коли кооперативи працюють з порушенням кооперативних принципів, тому такі організації лише формально можуть належати до кооперативів. Кооператив є формою, ефективність функціонування якого залежить від того, який клімат існує у кооперативі та громаді. Відносини між людьми в сільській громаді формують соціальний капітал. Виходячи із складності в кооперативних формуваннях міжсуб'єктних відносин, економічна діяльність базується більшою мірою не на формі організаційної структури, а переходить у структури, що мають у своїй основі довіру та спільні цінності. Соціальний капітал характеризується як знання, довіра, культура, що мають прояв у стійких міжсуб'єктних відносинах колективних структур (кооперативи, асоціації).

4. ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Основним міжнародним актом, який визначає засади функціонування кооперації, є «Декларація про кооперативну ідентичність» [105], прийнята на Генеральній асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу (МКА) у 1995 р. У відповідності з цією декларацією кооператив – це автономне об'єднання осіб на добровільній основі з метою задоволення своїх загальних економічних, соціальних і культурних потреб та устремлінь за допомогою створеного у спільній власності демократично контролюваного підприємства.

Кооперативи засновані на цінностях самопомоги, особистій відповідальності, демократії, рівності та солідарності й обстоюють такі цінності, як чесність, відкритість і відповідальність перед суспільством, турбота про своїх членів і інших людей [94].

Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні регламентовано Законами України «Про кооперацію» [133] (2003 р.) та «Про сільськогосподарську кооперацію» [136] від 21 липня 2020 р. У чинному Законі (стаття 1) визначено статус і характеристики кооперативів. Сільськогосподарський кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції і добровільно об'єдналися на основі членства та на засадах самоврядування для провадження спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб. Сільськогосподарське кооперативне об'єднання – юридична особа, утворена сільськогосподарськими кооперативами, що добровільно об'єдналися на основі членства та на засадах самоврядування для проведення спільної господарської та іншої

діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб. Сільськогосподарська кооперація – система сільськогосподарських кооперативів та кооперативних об'єднань [105].

Розв'язана російським агресором війна змінила правила господарювання. Тому потрібно шукати підходи, які забезпечать успіх в умовах нестабільності. Зростає роль співпраці, яка базується на спільних цілях для досягнення мети. Кооперація завжди була спрямована на розширення можливостей господарської діяльності – розширення видів, нових технологій, збільшення доходів членів кооперативу.

У реальному житті дрібному фермеру, особистому селянському господарству, яке виготовляє товарну продукцію, важко конкурувати з великими суб'єктами ринку. Тому кооперація – це курс на підтримку малого фермерства. Актуальним є і те, що кооперативна діяльність сприяє розвитку сільських територій. Кооператив може надавати послуги об'єднаним територіальним громадам та членам сільських громад (оранка присадибних ділянок, закупівля продукції, яку вирощують селяни). Щоб підвищити рівень ринкової ніші – необхідно об'єднуватися. Лобювати свої інтереси одному фермеру, якщо в нього і середній розмір земельної ділянки 100 га, важко. А коли в кооператив об'єднуються 20 таких фермерів (по 100 га землі), то вже можна проводити свою політику (з трейдерами, адміністраціями ринків тощо).

Необхідність об'єднання дрібних фермерів у кооперації є визначальною при вступі до Європейського Союзу. Отже, необхідно розв'язувати проблеми екології та орієнтуватися на зелений курс, як напрям, який сповідують члени Європейського Союзу.

Проблемою об'єднання в кооператив є і психологічна складова минулого – пам'ять про колгоспи. Основними викликами для кооперації в Україні є слабкий розвиток

соціального капіталу на селі, відсутність довіри до колективних структур. Малим і середнім кооперативам слід переглянути існуючі стереотипи та звернутися до процесу об'єднання.

З точки зору післявоєнної відбудови економіки позитивним може бути мережеве об'єднання на рівні ОТГ. Сьогодні питання стосовно сільськогосподарських кооперативів є актуальним, але залишається відкритим. Держава має сприяти кооперації та стимулювати створення кооперативів програмами чи грантами.

Сільськогосподарські кооперативи мають довгу історію розвитку і проходять процес трансформації в умовах економічних змін інших країн, у тому числі і в Україні. Це віддзеркалюється в законодавчо правових актах, які інституційно забезпечують їх розвиток. Нам не потрібно когось наслідувати, а реалізовувати потенціал, який маємо.

Будь-якій функціонуючій системі в суспільстві мають відповідати інститути прав, норм, традицій і правил поведінки. Предметом дослідження аграрної економіки є інститут, що розглядається як спеціальний вид соціальних структур (господарські системи, організації, власність). Даний напрям інституціональної економіки характеризується відокремленням формальних і неформальних правил поведінки економічно відособленого суб'єкта (у даному випадку – кооперативу).

Під інституційним порядком (стосовно кооперативу) слід розуміти поведінку економічного суб'єкта у відповідності до Закону. Сюди відносяться форми і способи економічної координації. Форми діяльності членів кооперативу слід розглядати як критерій поділу на зовнішні і внутрішні інститути [94].

Зовнішні інститути характеризують норми, правила, взаємодії кооперативу і зовнішнього середовища: «кооператив – інші організаційні структури»; «кооператив – держава». Залежно від суб'єктної ознаки інститути

поділяють на інститути підприємств (виробничі, обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи; кооперативи з метою отримання прибутку, кооператив без мети отримання прибутку, споживчі, кредитні, будівельні та інші кооперативні структури), де критерієм розмежування виступають економічні проблеми.

У зв'язку з особливою соціальною місією і унікальною економічною природою кооперативи в багатьох країнах визнані неприбутковими. Неприбутковість діяльності кооперативів визначається виходячи з сукупності певних ознак: кооператив надає послуги тільки своїм членам; члени кооперативу несуть відповідальність за зобов'язаннями, взятими перед кооперативом щодо їх участі в діяльності кооперативу; послуги надаються з метою зменшення витрат та задля збільшення доходів членів кооперативу; прибуток, отриманий кооперативом, є не його, а членів кооперативу, так як продукція, яку реалізує кооператив, є власністю членів кооперативу; члени кооперативу одночасно є власниками клієнтами (користувачами послуг). Такий порядок існував до прийняття нового Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». З прийняттям Закону кооператив сам визначає діяльність: без мети отримання прибутку чи з метою отримання прибутку.

Організація і розвиток системи інститутів сільськогосподарської кооперації спрямовані на дотримання правил, визначених законодавчо. Відомі випадки, коли нерозуміння сутності та неврахування існуючих традицій ідеології процесу, а можливо, пошук вигоди для окремих осіб, призводять до появи законодавчих актів, які відхиляють встановлені тривалий час кооперативні принципи, подаються як удосконалення законодавчої бази. Таким є прийняття Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 21 серпня 2020 р. № 819-IX-ВР [134].

Прийняття цього Закону України порушило збалансованість законодавчої бази стосовно кооперативних відносин. В Україні існувала система, при якій діяв рамковий Закон України «Про кооперацію» [133] (2003 р.), де було враховано європейський досвід кооперативних відносин. На основі цього Закону прийнято галузеві закони, у тому числі в новій редакції Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» (2012 р.) [136]. Зміст цього Закону відповідав принципам Міжнародного кооперативного альянсу та національним особливостям формування кооперативів в Україні.

Прийняття нового Закону «Про сільськогосподарську кооперацію» [136] спричинило виникнення відхилень від рамкового Закону України «Про кооперацію» [133]. Заміна традиційних понять «пай» і «пайовий фонд» на частку і статутний капітал заперечує поняттю суті кооперації і перетворює кооператив у господарське товариство. Зникла родова ознака кооперативу «пай». Це стосується і всіх інших кооперативів – споживчих, будівельних, кредитних. Якщо поняття «патронажні дивіденди» використовують у США і Канаді, то в Україні існують зрозумілі для всіх «кооперативні виплати».

Взагалі вилучено поняття «сільськогосподарський виробничий кооператив». Виробничі кооперативи – це підприємства, які створюються і працюють з метою отримання прибутку й об'єднують лише фізичних осіб на засадах їх обов'язкової трудової участі у діяльності кооперативу. Таких кооперативів в Україні нараховується більш тисячі й вони успішно працюють.

Виробничий сільськогосподарський кооператив не можна створити згідно з новим Законом «Про сільськогосподарську кооперацію» [136] від 21.07 2020 року.

Не є обґрунтованим поділ кооперативів, які здійснюють різні види діяльності, за критерієм прибутковості,

тим більше, коли, власне, кооператив визначає прибутковий він чи ні. Це явно не відповідає антикорупційній політиці, яка є важливим чинником руху України до громадського суспільства. Зміна виплат (дивідендів) від 20 до 80 відсотків від прибутку (ст. 27 Закону) забезпечує кращі умови не для тих членів кооперативу, які беруть безпосередню участь у його діяльності, а тим, хто має більшу частку в статутному капіталі. Так здійснюється розподіл у господарських товариствах. Кооператив перетворюється в структуру, яка створюється як місце для вигідного розміщення капіталу через дивіденди, а не для отримання послуг, необхідних кожному члену кооперативу.

Запровадження пропорційного голосування є порушенням принципу демократичного управління. Знову ж, це положення характерне для господарських товариств. Введення поняття обороту члена сільськогосподарського кооперативу зі своїм кооперативом та його членами перетворює кооператив у посередницьку структуру [88].

З прийняттям Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (2020 р.) [136] виникла колізія, що він стає фактично рамковим Законом. Це має негативний вплив на розвиток інституційної теорії в кооперативних відносинах. Та й взагалі, термін «кооператив, що здійснює діяльність з метою одержання прибутку» поза межами світової кооперативної практики. Інституціональна система регулювання економіки базується на принципах системності, врахування національного і зарубіжного досвіду формування кооперативних структур, як необхідність узгодження інституцій кооперації із традиціями та національними особливостями моделі господарювання в Україні [89].

Стратегічною метою у сфері розвитку кооперації на селі в умовах воєнної агресії є подальше формування кооперативного сектору для ефективної системи

обслуговування діяльності сільськогосподарських товаровиробників і населення за безпосередньою їх участю. Проте позитивні функції інститутів у розвитку кооперації в Україні поки що не забезпечують необхідного рівня ефективності й поширення.

Відповідно до теорії інституціоналізму вирішення питання розвитку кооперативного сектору економіки потребує додержання законного забезпечення виконання статутних зобов'язань і правил внутрішнього розпорядку, фінансової підтримки. Позитивним є залучення іноземних донорів, завдяки яким представники малого підприємництва стали учасниками реалізації проєктів зарубіжної технологічної допомоги.

Певним елементом суперечностей у розвитку кооперативів є невизначеність вибору між альтернативними напрямками розвитку, високим рівнем соціально-економічних витрат і відсутністю державної політики у розвитку кооперативних відносин [94].

Наведено деякі емпіричні докази анованих вище узагальнень. Істотною причиною, що заважає створенню та нормальному розвитку кооперативів в Україні, є гетерогенна структура сільського господарства, яка характеризується наявністю значної варіації фізичних розмірів та обсягів виробництва продукції в окремих суб'єктів господарювання. Поряд з великими приватними підприємствами та фермерськими господарствами існує значна кількість малих і мікропідприємств переважно сімейного типу – особистих селянських господарств, які гостро відчувають потребу в кооперації. Такий стан сільського господарства створює проблему голосування в кооперативах, де члени кооперативу мають різний обсяг участі у господарській діяльності. Тому рівномірне голосування, яке успішно діяло за тих часів, коли фермерські та селянські господарства були сумірними за обсягами виробництва, стає гальмом у взаємовідносинах у колективах. За умов, коли існує різниця в

масштабах господарювання, рівномірне голосування має поступитися пропорційному, що передбачає диференціацію голосів відповідно до обсягів участі в діяльності кооперативу, а не від розміру внесків у статутний фонд.

Для виправлення такого стану і з метою залучення у члени кооперативу суб'єктів з різними масштабами господарської діяльності слід внести уточнення в Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію», щоб дозволити у законодавчому порядку членам кооперативу самим визначати тип голосування. У багатьох країнах процедура голосування визначається не Законом, а статусом кооперативу, або порядком внутрішньо-кооперативних відносин. В окремих країнах, і це записано в статутах, встановлено обмеження на кількість голосів одному членові кооперативу залежно від індивідуального обороту кожного члена кооперативу зі своїм підприємством. Наприклад, у Литві кількість наданих одному члену кооперативу голосів не може перевищувати п'яти.

Розвиток кооперативів в Україні базується на Законах нашої держави, нормативно-правових актах та досвіді роботи вітчизняних кооперативів, що утворює систему інституційно-правового забезпечення сільськогосподарської кооперації.

5. СТАН РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Кооперативні форми організації господарювання в аграрному секторі економіки мають певну історію становлення, тому вважаються традиційними для України структурами. У кооперативи інтегруються суб'єкти підприємництва, фермери, які живуть в сільській місцевості й зацікавлені у збереженні села як середовища життя і господарювання. Заявлений контекст оцінки є загальним і предметно відображає статуси кооперації як моделі господарського порядку, проте на практиці дещо інша ситуація [90, 95, 96].

Організаційно кооперативи найбільшою мірою здатні посилити підприємницьку спроможність селянських та малих господарств і набути доступу до каналів реалізації продукції, утворити базу для продовження виробничого циклу через організацію переробки. Такі кроки в інтеграції фермерських господарств забезпечують раціональну координацію їхньої економічної поведінки у системі «виробництво – розподіл – обмін – споживання». Кооперація посилює підприємницький потенціал фермерських господарств за рахунок синергетичного потенціалу суб'єктів кооперації та створення умов для розширеного відтворення; захисту інтересів селян; максимізації їхніх доходів через збалансування вигід і витрат [99, 144].

Аналізуючи динаміку формування кооперативів в аграрному секторі України, зазначимо, що процеси кооперування розвиваються у руслі організаційно-економічного деструктиву. Станом на 2020–2021 рр. кількість кооперативних формувань зафіксована на рівні близько 1270–1290 одиниць [74].

Привертає увагу той факт, що діючими є близько 50-60% кооперативів, що вказує, насамперед, на економічні складнощі в їх організації функціонування, які

мали місце у довоєнний період та посилювалися в умовах воєнного часу. Економічний стан потенційних членів кооперативів є таким, що розвиток кооперативів залежить від наявності державної фінансової підтримки та грантових проєктів.

Також на ситуацію впливають особливий характер соціального капіталу на селі та дестимулююча інституційна пам'ять про негативний у минулому досвід колективного господарювання.

Можна вказати на наявність випадків термінового створення кооперативів не для організації забезпечення конкурентоспроможності своїх членів (фермерів, селян), а для освоєння коштів, виділених на їх підтримку. Із багатьох інших причин кооперативні форми інтеграції на селі не набули інституційного сприйняття через відсутність ініціативи селян. Причиною такого стану може бути пасивна державна політика щодо розвитку сільськогосподарської кооперації та відсутність розуміння вигоди від створення кооперативу. Не завжди вигода проявляється у перші роки господарювання. Для успіху потрібен життєвий досвід.

Розвиток сільськогосподарських та аграрних кооперативів характеризується мінімальним впливом на розвиток агропромислового комплексу України. Близько 1% від всіх послуг для малого сільськогосподарського бізнесу надають сільськогосподарські кооперативи. Кількість членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів складає лише 0,2% сільського населення в країні. Ринкова частка кооперації у зарубіжних країнах в деяких галузях перевищує 50%, а, наприклад, у сфері збуту молока й мяса кооперація охоплює 100% ринку в скандинавських країнах (табл. 5.1).

Згідно з рейтингом The World Cooperative Monitor [18] 20 найбільших аграрних кооперативів світу генерують

валовий дохід у розмірі понад 364,74 млрд дол., а кількість зайнятих у них працівників досягає майже 340,117 тис. осіб.

Таблиця 5.1

Рейтинг найбільших аграрних кооперативів світу*

№	Суб'єкт кооперації	Країна	Валовий дохід, млрд дол. США (2020)	Кількість зайнятих, тис. осіб (2020)
1	Zen-Noh (National Federation of Agricultural Cooperative Association)	Японія	57,69	27,594
2	Nonghyup (National Agricultural Cooperative Federation – NACF)	Південна Корея	44,81	27,774
3	CHS Inc.	США	28,41	10,493
4	Bay WA	Німеччина	19,59	21,207
5	Dairy Farmers of America	США	17,88	18,000
6	Land O'Lakes	США	13,95	09,000
7	Hokuren	Японія	13,59	01,812
8	Fonterra Cooperative Group	Нова Зеландія	13,15	20,278
9	Friesland Campina	Нідерланди	12,72	23,783
10	Aria Foods Amda	Данія	12,16	20,020
11	Danish Crown	Данія	9,29	22,996
12	Copersucar SA	Бразилія	7,77	–
13	Sudzucker	Німеччина	7,63	17,876
14	Growmark Inc.	США	7,54	–
15	Fenaco	Швейцарія	7,44	10,961
16	Korean National Federation of Fisheries Cooperatives	Південна Корея	7,43	01,256
17	Agravis	Німеччина	7,30	06,025
18	DLG	Данія	7,21	06,600
19	Agrial	Франція	6,80	21,000
20	Deutsches Milchkontor Eg	Німеччина	6,40	07,700

* Джерело: ICA, Eurisce (2022). The World Cooperative Monitor: Exploring the Cooperative Economy. Report. 2022, 166 p.

Станом на 01.01.2023 р. сільськогосподарські кооперативи становлять лише 8,40% від загальної кількості кооперативів в країні (табл. 5.2).

Існуючі кооперативи структуровані за спеціалізацією: з обробітку землі та збирання врожаю, молочарські, м'ясні, плодоовочеві, зернові, інші. Наявність тих чи інших кооперативів різної спеціалізації відповідає потребам господарств – ініціаторів створення таких структур. Найбільша кількість молочарських кооперативів, з обробітку землі та збирання врожаю.

Таблиця 5.2

Сільськогосподарські кооперативи в загальній кількості кооперативів в Україні у 2015-2023 рр. станом на 1 січня*

Суб'єкти кооперації	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023 р. у % до 2015 р.	прогноз 2030 р.
Сільськогосподарські кооперативи:								
Виробничі	996	1005	1009	1000	1001	988	97,92	971
Обслуговуючі	1073	1207	1270	1279	1274	1262	140,38	1249
інші несільськогосподарські кооперативи:								
Виробничі	2248	2222	2206	2195	2181	2172	93,18	2161
Обслуговуючі	18654	19005	19547	20046	20776	21033	126,25	21084
Споживчі	749	753	762	776	776	777	107,17	783

* Джерело: Кількість зареєстрованих юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання з розподілом за ознакою статі керівника на 1 січня. URL : <https://ukrstat.gov.ua/>

Розміщення кооперативів на території України характеризується нерівномірністю. Найбільше їх зосереджено в областях західної частини України, адже на цій території сильні приватно-власницькі традиції (табл. 5.3). Регіональний розподіл діючих сільськогосподарських кооперативів є також підтвердженням тенденції інтеграції виробників щодо спеціалізації та регіону.

Таблиця 5.3

**Роль сільськогосподарських кооперативів у
розвитку сільського господарства***

Станом на 01.01.2020 р.			Оцінка змін на 01.01.2021 р. на 01.01.2020 р.		Станом на 01.01.2021 р.		
Господарства населення	Сільськогосподарські кооперативи		%	+, - од	Господарства населення	Сільськогосподарські кооперативи	
	Показник	Рівень охоплення господарств населення, %				Показник	Рівень охоплення господарств населення, %
Кількість членів кооперативів (засновників та асоційованих), тис. осіб							
4600	26,7	0,6	61,5	-10,272	4500	16,4	0,4
Розмір пайового фонду, тис. грн							
x	34816,43	x	120,0	6950,08	x	41766,51	x
Наявність основних засобів, тис. грн							
x	148937,52	x	90,7	-13913,1	x	135024,5	x
Кількість поголів'я ВРХ, тис. гол							
1590,1	21,3	1,3	89,8	-2,181	1307,1	19,1	1,5
у тому числі поголів'я корів, тис. гол							
1102,2	17,3	1,6	67,5	-5,632	957,5	11,7	1,2
Кількість поголів'я свиней, тис. гол							
2089,4	3,9	0,2	131,3	1,209	2014,7	5,07	0,3
Обсяг реалізованої через сільськогосподарський кооператив продукції, виробленої його членами всього, т:							
молоко							
851134	22213,5	2,6	92,7	-1624,9	733015	20588,6	2,8
м'ясо							
x	37,4	x	5752,9	2114,2	x	2151,6	x
плодоовочева продукція							
x	421,6	x	313,3	899,2	x	1320,8	x

* Джерело: Сформовано і розраховано на основі даних Міністерства аграрної політики та продовольства України.

У квітні 2022 р. сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Ягідний рай» мав 47 членів з 18 населених пунктів громади. Земельний банк – 10 га землі. Вони вирощують городину, ожину, малину, жимолость,

суницю, бузину. У 2022 р. вирощували картоплю та овочі для потреб ЗСУ та місцевого споживання. СОК «Ягідний рай» від компанії Enza Zaden та Rijk Zwaan Ukraine (Нідерланди) отримав насіння овочевих культур. Компанія «Контінентал Фармерз Груп» оплатила вартість двох ручних та одної механічної сівалки й передала 3,5 т насінневої картоплі [4].

У 2020 р. для розвитку заготівлі та переробки молока створено чотири сільськогосподарські кооперативи (1 з Івано-Франківщини, 1 з Тернопільщини, 2 з Львівщини). Загальний статутний капітал – 12 млн грн. У липні 2022 р. для реалізації проєкту будівництва першого в країні кооперативного молокозаводу потужністю 25 тонн переробленого молока на добу в селі Утішків на Львівщині уряд Канади виділив близько 1 млн канадських дол., або 22 млн грн. Молоко на переробку прийматимуть лише від членів кооперативів, які матимуть контроль над переробкою молока, виробничим процесом, логістикою, розподілом дивідендів тощо [53].

Взагалі, 75% молока у світі переробляється кооперативами. Саме в цієї бізнес-моделі оптимально реалізуються інтереси виробництва сировини і переробки.

Також у 2022 р. створено сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Сади перемоги» (с. Віта-Поштова, Київська обл) [3] з метою об'єднання учасників ринку продукції задля спільної закупівлі всього необхідного для ведення виробництва, навчання членів кооперативу, вирощування різного виду продукції та реалізації її надлишків. Член СОК «Сади перемоги» отримує: доступ до бізнес-планів та технологій (птахоферма, кролеферма, тепличне господарство, вівцеферма); можливість участі в спільній реалізації продукції; знижки для кооперативу (обладнання для птахівництва, системи крапельного зрошення, комбікорми, посадковий матеріал, добрива, комбікорми, теплиці); доступ до заходів або програм навчання. Послуги СОК «Сади перемоги»:

розробка типових проєктів для членів кооперативу та технологій вирощування необхідних культур; оплата консультаційних та дорадчих послуг; навчання сучасним технологіям; проведення екскурсій в домашні господарства тощо [3].

В екстремальних умовах функціонування якщо мікро-, малі та середні суб'єкти підприємництва у сільському господарстві не об'єднуються, то вижити складно. Основні перешкоди діяльності – зростання вартості добрив і засобів виробництва, проблеми експорту. Тільки через об'єднання виробників можна економити на накладних витратах, формувати продукцію для експорту.

У 2022 р., з метою виходу на міжнародні ринки та експорту власної продукції, сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами («Зерновий» та «Господар» Дніпропетровської обл., «Зерно-Бунк» Кіровоградської обл.) створено перший кооперативний елеватор [1].

У жовтні 2022 р. в Одеській області закладено трояндовий сад на площі 3 га. Ще у серпні 2022 р. село Трояндове Одеської області отримало 100 тис. грн на реалізацію проєкту «Трояндове королівство» від Посольства Королівства Нідерландів в Україні. Створено сільськогосподарський кооператив, який дозволить об'єднати всіх трояндарів (25 родин у селі вирощує понад 1 тис. сортів троянд). Загальна вартість проєкту складає 399 тис. грн (250 тис. грн – кошти майбутніх членів кооперативу; 50 тис. грн – кошти територіальної громади) [22].

У 2023 р. міжнародна благодійна фундація «Хайфер Проджект Інтернешнл» (США) та компанія «Данон Україна» створили на Кіровоградщині сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: «Глодосяночка» (с. Глодоси) Новоукраїнського району; «Іванковецький світанок» (с. Іванківці), «Чорноліський» (с. Богданівка), «Казарнянський добробут» (с. Казарня) Знам'янського району. Для підвищення якості молока, зростання обсягів заготівлі

молока від 1,5 до 2 тонн, надання сільськогосподарських послуг та збільшення в особистих селянських господарствах обсягів виробництва молока, у розвиток кожного з цих СОК інвестовано до 200 тис. грн. Якщо раніше в області кількість корів сягала 375 тис. голів, а виробництво молока становило 1 млн тонн на рік, то сьогодні молока виробляється до 350 тис. тонн на рік, а кількість корів зменшилося до 71 тис. голів. У березні 2023 р. у рамках проекту «Розвиток молочних кооперативів в Україні» у селі Казарня Знам'янського району в сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі «Казарнянський добробут» відкрили молокоприймальний пункт збору та охолодження молока [19].

З метою об'єднання пасічників для впровадження нових технологій, масштабування виробництва, обміну досвідом створено обслуговуючий кооператив «Білар» у Чернігівській та Вінницькій областях. Станом на сьогодні вдалося відновити виробництво крафтових медово-горіхових наборів на 60% (від запланованого обсягу до війни) [2].

У розвитку сільськогосподарської діяльності України вагоме місце займають сільськогосподарські виробничі кооперативи, яких нараховується близько тисячі. Сільськогосподарський виробничий кооператив (в інтерпретації Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» 2013 р.) – це об'єднання фізичних осіб з метою спільного господарювання шляхом поєднання власних матеріальних і трудових ресурсів для створення робочих місць (працевлаштування членів кооперативу; згідно із Законом України вони зобов'язані брати трудову участь у виробничій діяльності кооперативу) та отримання прибутку. В Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» (від 27 червня 2020 р.) виробничі кооперативи як такі не передбачені.

Основними принципами діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів є особиста трудова

участь членів (тому лише фізична особа може бути членом виробничого кооперативу), демократичне управління, господарська самостійність, розподіл доходів у відповідності до трудової участі, добровільність членства. Соціальна місія виробничого кооперативу реалізується через зростання добробуту членів, підвищення рівня освіти, розвиток соціальної інфраструктури, збереження довкілля і села.

Розвиток виробничої кооперації має спадну тенденцію. Якщо у 2001 р. було організовано близько 3 тис. виробничих кооперативів, то у 2022 р. їх залишилось 998 одиниць. Практика роботи багатьох виробничих кооперативів показує позитивні результати, розвиток соціального капіталу, зайнятість сільського населення, виробництво валової продукції з одиниці площі. Вирішуючи соціальні питання, виробничі кооперативи програють іншим формам в ефективності виробничої діяльності. Зокрема, за високим рівнем соціально-економічних показників можна виділити окремі кооперативи - це СВК «Батьківщина» Полтавської, «Плосківський» Київської, «Урожай» Волинської областей.

Прикладом успішного застосування принципів кооперації в умовах воєнного стану є СВК «Батьківщина» (Полтавська обл., Котелевський р-н, с. Котельва) [41]. СВК «Батьківщина» – добровільне статутне об'єднання громадян – власників та їхніх особистих земельних і майнових паїв для спільного колективного господарювання. Членами кооперативу на час заснування було 356 осіб та 440 асоційованих членів, які передали в оренду земельні ділянки загальною площею 4403 га, з них орних земель – 3919 га, сінокосів і пасович – 483 га, лісових насаджень – 307 гектарів.

Він є високоорганізованим багатолузовим суб'єктом господарювання молочно-зерново-бурякового напрямку з розвиненим тваринництвом. Виробничі підрозділи

наділені правом економічної самостійності. Успіх кооперативу базується на дотриманні раціональних організаційно-економічних засад діяльності. Це раціональне управління, належні організаційні здібності керівників і спеціалістів галузей, суворе дотримання трудової і технологічної дисципліни, постійна турбота про людей, висока матеріальна та моральна зацікавленість із заохоченням ініціативи і підвищенням відповідальності кожного члена кооперативу.

Кооператив є платником єдиного податку 4 групи. У 2022 р. мав дохід 131 042 тис. грн, активи – 181 461 тис. грн. Вироблялось репродукційне насіння омих і ярих культур та першого покоління гібридів кукурудзи і соняшнику. Кооператив має племінну ферму української червоно-рябої породи корів.

Станом на 27.03.2023 р. земельний банк СВК «Батьківщина» становив 6886 га. Кооператив реалізовував на місцевому ринку продукцію переробки зернових і бобових культур та мед. СВК «Батьківщина» утримує 2200 поголів'я ВРХ (з них 905 корів). Надій на 1 корову становить понад 6000 кілограмів.

СВК ім.В.Стефаніка Львівської області Бродівського району с. Ясенів [32] має багатогалузеве сільське господарство; вирощує зернові і бобові культури, насіння олійних культур, овочі та картоплю. Статутний капітал – 64 540,00 грн. У 2022 р. дохід зріс на 2,43%, активи на 24,77%, але чистий прибуток зменшився на 33,54% порівнянно з 2021 роком.

СВК «Родина» Одеської області Саратівського району с. Плахтіївка орендує 1863 земельні ділянки [31]. Займається вирощуванням зернових та бобових культур і насінням олійних культур; молочним скотарством, розведенням овець та кіз. В умовах функціонування у 2022 р. дохід від діяльності зріс на 21,24%, але зменшились активи на 1,78%, та чистий прибуток у 2,81 раза порівняно з 2021 роком.

СВК «Маяк» Вінницької області Оратівського району с. Медівка [42] займається вирощуванням зернових та бобових культур і насіння олійних культур; молочним скотарством. У 2022 р. зріс дохід від діяльності на 2,04%, але чистий прибуток зменшився в 5,11 раза порівняно з 2021 роком.

СВК «Поділля» Вінницької області Ямпільського району с. Пороги [40] вирощує зернові та бобові культури і насіння олійних культур. Кооператив був учасником проведення тендерів у 2022 р. (продаж продукції на суму 8141 грн) та у 2023 р. (продаж продукції на суму 3432 грн). У 2022 р. зменшилися дохід від діяльності на 24,93%; чистий прибуток в 7,31 раза порівняно з 2021 роком.

СВК «Перемога» Полтавської області Хорольського району [43] займається вирощуванням зернових та бобових культур і насіння олійних культур. Кооператив був учасником проведення тендерів у 2022 р. (продаж продукції на суму 71 218 грн) та у 2023 р. (продаж продукції на суму 20 801 грн). У 2022 р. його активи зросли на 6,43%, зобов'язання – на 176,34%, але зменшилися дохід від діяльності на 9,05%; чистий прибуток у 2,46 раза порівняно з 2021 роком.

СВК «Світ молока 2012» Сумської області Глухівського району с. Шевченкове [10] займається молочним скотарством. У кооперативі в умовах воєнних дій у 2022 р. зменшилися активи на 40,40%, дохід від діяльності – в 2,77 раза; чистий збиток – в 1,93 раза порівняно з 2021 роком.

СВК «Колядинець» Сумської області Липоводолинського району с. Колядинець [29] вирощує зернові та бобові культури, насіння олійних культур; овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів; молочним скотарством, свинарством і конярством. В умовах воєнних дій у 2022 р. зменшився дохід від діяльності на 5,89%;

зобов'язання зросли на 65,87% порівняно з 2021 р. Чистий збиток склав 11,929 млн грн.

Маючи спільну мету, виробничі кооперативи досягають її через підвищення ефективності виробництва та вирішення соціальних питань щодо працевлаштування своїх членів. З урахуванням напрямів аграрної політики та демографічної ситуації, викликаної воєнними діями, тенденція до зменшення кількості колективних господарств кооперативного типу в післявоєнний період збережеться.

На період до 2030 р. з'являться нові форми підтримки підприємницької діяльності селян у розвитку сільських територій – товариства зі спільного обробітку землі (този) і збуту продукції без створення юридичних осіб, або із створенням таких, але з обмеженими функціями та залишаться класичні форми виробничих кооперативів. Прикладом такого товариства може бути товариство обробітку землі та реалізації продукції, створене на базі родинно-сусідських відносин в с. Антонівка Тульчинського району Вінницької області, де власники землі спільно обробляють і реалізують продукцію. Таких товариств налічується досить багато в селах цього регіону.

Виробники сільськогосподарської продукції, особливо малі, працюючи на конкурентних ринках, постають перед необхідністю об'єднуватися, щоб отримати, хоча б частково, можливості, які мають великі підприємства [167]. Як правило, таке об'єднання асоціюється із поняттям сільськогосподарського кооперативу. Проте правове регулювання діяльності кооперативів доволі складне, потребує спеціальної підготовки персоналу, ведення більш складної господарської діяльності порівняно з іншими організаційно-правовими формами. Тому актуальним видається завдання пошуку простіших форм кооперативної діяльності. І тут на увагу заслуговує інститут спільної діяльності, передбачений Цивільним кодексом України. Це – просте товариство як

менш складна форма кооперування малих виробників сільськогосподарської продукції на основі договору про спільну діяльність.

Інституційну гнучкість процесам кооперації спроможна надати проста її форма – система норм і правил, у межах якої господарства населення, особисті селянські, сімейні фермерські господарства мають можливість створити інтегровану структуру на основі договору. Для цього в Україні напрацьовано достатні інституційні та організаційні норми (рис. 5.1).

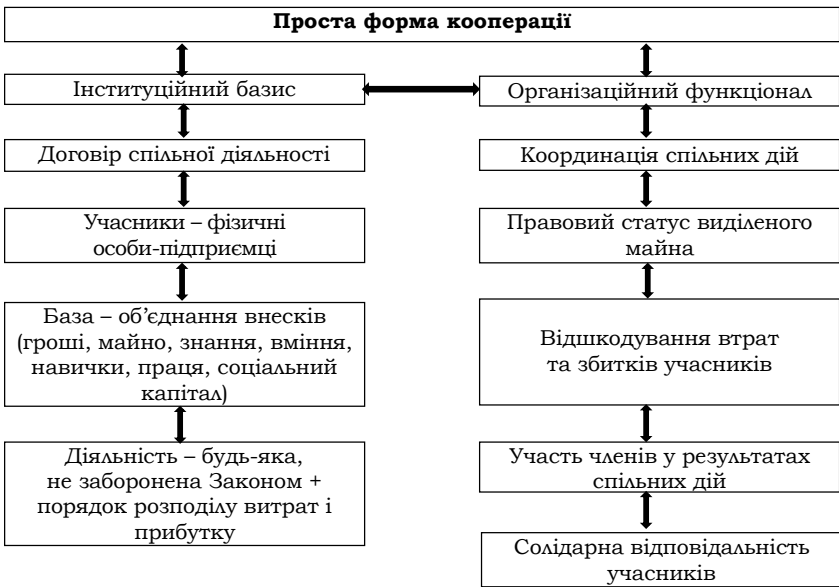


Рис. 5.1. Інституційна схема формування та організації функціонування простого товариства малих і середніх виробників у сільському господарстві [154]

Проста форма кооперації посилює інституційну спроможність розвитку сімейних фермерських господарств. Прості товариства спільної діяльності, як інтегровані

структури, здатні посилити спроможність особистих селянських господарств у сприянні сталому розвитку сільських територій шляхом консолідації ресурсів для вирішення господарських і соціальних завдань та масштабування бізнесу. Відповідно така інтеграція надасть можливості для підвищення конкурентоспроможності ферм, дохідності праці власників; полегшення доступу до каналів реалізації продукції із можливістю зайняти нові, дохідніші ринкові ніші. Паралельно через механізм простого кооперування особисті селянські господарства здатні виконувати соціальну місію в контексті реалізації заходів збереження села як середовища життя і господарювання.

Договір простого товариства бере свій початок з обцинних відносин Київської Русі, зокрема з «толоки», що існувала на рівні звичаю. Таку організовували для виконання сільськогосподарських робіт, що вимагали залучення багатьох осіб, зокрема для збирання врожаю, а також «складчини», як об'єднання капіталів і майна для спільної торгівлі або ведення іншої діяльності [78, 179].

Норми правового регулювання спільної діяльності сконцентровані в однойменній Главі 77 ЦКУ [169].

За договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить законові. Можливість спільно діяти без створення юридичної особи приваблива для невеликих виробників сільськогосподарської продукції, оскільки дає можливість не бюрократизувати процес і, відповідно, зменшити трансакційні витрати.

Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників. Зважаючи на те, що натепер актуальний пошук простих варіантів кооперування виробників сільськогосподарської продукції задля отримання переваг великих виробників через об'єднання власних ресурсів,

привабливішою у цьому контексті стає спільна діяльність на основі об'єднання вкладів учасників, тобто просте товариство.

Цивільний кодекс України не містить обмежень щодо кола суб'єктів – учасників спільної діяльності: ними можуть бути як фізичні особи, так і суб'єкти підприємницької діяльності. Учасниками спільної діяльності можуть стати також нерезиденти [178].

За договором простого товариства сторони (учасники) беруть зобов'язання об'єднати свої вклади та спільно діяти з метою одержання прибутку або досягнення іншої мети. Оскільки учасники договору не створюють юридичної особи, то метою такого договору є не прибуток юридичної особи (її не існує), а кожного члена договору [169].

До певної міри така мета корелюється з метою діяльності саме сільськогосподарського кооперативу, «що утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів» [133].

Відповідно до норм ЦКУ, вкладом учасника вважається все те, що він вносить у спільну діяльність (спільне майно), в тому числі грошові кошти, інше майно, професійні й інші знання, навички і вміння, а також ділова репутація та ділові зв'язки. У кооперативах функції вкладу виконує пай, відповідно до норм Закону України «Про кооперацію» [136].

Це майновий поворотний внесок члена кооперативу у створення та розвиток кооперативу, який здійснюється шляхом передачі кооперативу майна, в тому числі грошей, майнових прав, а також земельної ділянки.

Між вкладом учасника простого товариства та паєм у кооперативі, окрім спільного функціонального призначення, існує низка відмінностей.

У кооперативі, на відміну від простого товариства, часткою не може виступати ділова репутація та ділові зв'язки, а також навички та вміння, якщо на них не оформлені належним чином майнові права. Гудвіл, або вартість ділової репутації, ділових зв'язків, престиж суб'єкта господарювання практично не використовується малими виробниками сільськогосподарської продукції, хоча у сучасних економіках розглядається як економічна категорія [156], що може значною мірою підвищити ефективність спільної діяльності. Тому видається доцільним мати методичні рекомендації щодо використання гудвілу у простому товаристві, створеному саме невеликими виробниками сільськогосподарської продукції.

У ЦКУ не вказується прямо, що вклад учасника у простому товаристві є поворотним, на відміну від частки у кооперативі (про що безпосередньо вказується у Законі України «Про кооперацію»). Водночас у статті 1141 ЦКУ зазначається, що у разі припинення договору простого товариства речі, передані у спільне володіння та (або) користування учасників, повертаються учасникам, які їх надали, без винагороди, якщо інше не передбачено домовленістю сторін. Тобто, по суті, вклад учасника у простому товаристві є поворотним внеском. Отже, для учасника простого товариства не існує правових ризиків втрати вкладу, внесеного у спільну діяльність.

Відповідно до норм ЦКУ, вклади учасників простого товариства вважаються рівними за вартістю, якщо інше не впливає з договору простого товариства або фактичних обставин. Окрім того, ЦКУ передбачає, що у разі спільного ведення справ для вчинення кожного правочину потрібна згода всіх учасників (стаття 1135),

що перегукується з нормою кооперативного законодавства «один член – один голос».

У простого товариства та сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу можна виявити існування подібних підходів до використання результатів спільної діяльності. Згідно з ЦКУ, внесене учасниками майно, яким вони володіли на праві власності, а також вироблена у результаті спільної діяльності продукція та одержані від такої діяльності результати і доходи є спільною частковою власністю учасників, якщо інше не встановлено договором простого товариства або законом. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» передбачає, що «сільськогосподарські кооперативи не є власниками сільськогосподарської продукції, що вироблена, вирошена, відгодована, виловлена або зібрана (заготовлена) його членами – виробниками сільськогосподарської продукції. Власниками сільськогосподарської продукції, яка заготовляється, переробляється, постачається, збувається (продається) таким кооперативом, є його члени». Така подібність спрощує в подальшому перехід від простого товариства до сільськогосподарського кооперативу.

Кодекс передбачає, що ведення бухгалтерського обліку спільного майна учасників простого товариства може бути доручено ними одному з учасників. Якщо його не визначено, то кожному з учасників доведеться самостійно вести облік результатів спільної діяльності у своїй частині.

Серед учасників простого товариства, створеного малими виробниками сільськогосподарської продукції, можуть бути різні суб'єкти, в тому числі й такі, що не ведуть бухгалтерського обліку (наприклад, фізичні особи з особистих селянських господарств), чи ведуть спрощений облік доходів і витрат (фізичні особи – підприємці). Тому важливо, щоб учасником простого товариства була

хоча б одна особа (насамперед мається на увазі юридична особа), що має необхідні знання та вміння для ведення бухгалтерського обліку.

Ведення бухгалтерського обліку у процесі спільної діяльності регламентується правовими актами, а також існують різні моделі у цій сфері [155]. Проте, зважаючи на те, що просте товариство створено малими виробниками сільськогосподарської продукції, видається доцільним розробити адаптовані правила ведення бухгалтерського обліку для таких товариств, причому залежно від виду діяльності.

Податковий кодекс України [118] містить чимало посилай, що стосуються спільної діяльності, зокрема:

- для цілей оподаткування дві чи більше особи, які здійснюють спільну діяльність без утворення юридичної особи, вважаються окремою особою у межах такої діяльності;

- облік результатів спільної діяльності ведеться платником податку, уповноваженим на це іншими сторонами згідно з умовами договору, окремо від обліку господарських результатів такого платника податку;

- для цілей оподаткування господарські відносини між учасниками спільної діяльності прирівнюються до відносин на основі окремих цивільно-правових договорів;

- порядок податкового обліку та звітності про результати спільної діяльності встановлюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

На сьогодні не існує достатньої практики застосування договорів простого товариства як форми об'єднання невеликих виробників сільськогосподарської продукції. Звідси відсутня й практика застосування податкових норм до таких суб'єктів. Норми податкового законодавства доволі складні для застосування навіть у тих видах спільної діяльності, де існує значна практика [87].

У цій ситуації деякі з чинних норм податкового законодавства у частині спільної діяльності саме таких простих товариств можуть потребувати коригування. Тому видається доцільним реалізувати кілька пілотних проєктів зі створення простих товариств за участі невеликих виробників сільськогосподарської продукції. Це дозволило б удосконалити податкове законодавство відповідно до виявлених проблем простих товариств.

Згідно з нормами ЦКУ, обов'язки учасників простого товариства щодо утримання спільного майна та порядок відшкодування витрат, пов'язаних із виконанням цих обов'язків, встановлюються договором простого товариства. Тут також, зважаючи на суб'єктність такого договору, доцільно мати певні методичні рекомендації для практичного застосування.

Забезпечити ефективне функціонування договорів про спільну діяльність малих виробників сільськогосподарської продукції можуть Методичні рекомендації «Спільна діяльність малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції як проста форма кооперації (у формі договору простого товариства)» [154], а також встановлення порядку відшкодування витрат і збитків, пов'язаних із спільною діяльністю учасників, розподілу прибутку тощо. Очевидно, що ці рекомендації доцільно розробляти насамперед для тих видів діяльності, які можуть бути в першу чергу використані невеликими виробниками сільськогосподарської продукції, тобто актуальні для них.

Стаття 1131 ЦКУ передбачає, що договір про спільну діяльність укладається у письмовій формі, а його умови визначаються за домовленістю сторін, якщо інше не встановлено законом про окремі види спільної діяльності. Натепер закон не виокремлює спільну діяльність у сільському господарстві. При цьому, у 2006 р. було оприлюднено проєкт Закону України «Про сільськогосподарські партнерські товариства» [70, 100], який, за задумом

розробників, був спрямований на створення умов для реалізації ініціативи громадян у сфері спільного ведення сільськогосподарської діяльності, адаптації сільськогосподарської продукції до конкурентного середовища, доступу їх до програм державної підтримки. Саме ж сільськогосподарське партнерське товариство розглядалося як добровільне неприбуткове об'єднання фізичних та юридичних осіб, що створюється на основі договору про спільну сільськогосподарську діяльність. На сьогодні не виявлено підстав для твердження про необхідність прийняття окремого закону про подібні товариства.

Якщо у Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» здійснено хоча б теоретично, без правових наслідків, спроби визначити напрями та види діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, то у ЦКУ в цьому аспекті відсутні будь-які обмеження: за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону.

Якщо у згаданому Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» обмежений, хай і доволі незначним чином, суб'єктний склад учасників сільськогосподарських кооперативів (його членами можуть бути тільки виробники сільськогосподарської продукції), то у ЦКУ стосовно цього відсутні будь-які обмеження.

Отже, договір простого товариства як форма коопераційних дій відкриває простір для кооперування виробників сільськогосподарської продукції з суб'єктами, що не є такими, але є учасниками маркетингового ланцюга, що поєднує виробників та споживачів сільськогосподарської продукції. Окрім того, можливий рух і в зворотному напрямі – від виробника засобів виробництва до виробника сільськогосподарської продукції, котрий їх потребує, в тому числі шляхом створення різноманітних

закупівельних груп, що набуває поширення в європейських країнах, зокрема серед невеликих виробників сільськогосподарської продукції [85].

Слід викласти також деякі застереження відносно простих товариств. Якщо законодавство передбачає певні стимули для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зокрема, їхній доступ до програм державної підтримки, то прості товариства позбавлені цього. Можливо, доцільно перетворити їх на суб'єкти такої підтримки через відповідні зміни в законодавстві. Це стосується і дорадчого супроводу створення та діяльності простих товариств.

Аналіз правового поля простих товариств дає можливість для твердження про потенційну перспективність їх застосування з метою кооперування малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції.

Прості товариства можна розглядати як перший крок до створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції, тому такий інститут заслуговує на суспільну увагу, а в майбутньому видається ймовірним, що й на державну підтримку.

6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Фінансові потреби кооперативу визначаються на етапі розробки проекту – плану діяльності кооперативу. В процесі розробки може виявитися, що потенційний розмір наявного капіталу є меншим, ніж фінансові потреби кооперативу. В такому випадку можливі залучення коштів або грантів за рахунок отримання кредиту чи пошук шляхів зменшення фінансування на першому етапі діяльності.

Для нормального функціонування кооперативу необхідні кошти, з яких формують фонди, що забезпечують його роботу. Це по-перше, а, по-друге, вони слугують гарантією члена по відношенню до кооперативу. На практиці часто виникає питання: коли на розгортання діяльності кооперативу не вистачає власних коштів, а зовнішні джерела фінансування обмежені або взагалі недостатні? Важливо позбавитися ілюзій, що фінансування кооперативу почнеться автоматично з його реєстрацією. Якщо коштів для його розвитку немає, слід докорінно переглянути спектр господарської діяльності й обмежити її види та обсяг до таких параметрів, які можуть бути профінансовані.

На макрорівні держава, міжнародні організації (проекти) виконують функції координаційної діяльності. На мікрорівні члени кооперативів організують роботу підприємств (суб'єктів господарювання). Члени кооперативу є однозначно їхніми власниками і клієнтами, які користуються послугами своєї організації.

Тому прагнення власників до отримання прибутку із своєї організації із себе як клієнтів було б нелогічним. Кооперативи надають послуги своїм членам за собівартістю, яку неможливо фактично визначити наперед.

Тому для формування резервів обігових коштів ухвалюють рішення про механізм фінансування його діяльності. Джерелами такого фінансування є пайові внески та плата за користування послугами. Розмір плати має забезпечити покриття витрат кооперативу (матеріали, управління, логістика). Для цього кооператив встановлює ціну за послуги, яка буде забезпечувати (попередньо) нормальне функціонування діяльності. Встановлена ціна за послуги може перевищувати собівартість цих послуг, що зумовлює перевищення доходу над витратами. Для будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності ці суми, що перевищують витрати, вважаються прибутком. У кооперативі як особливій організаційній структурі плата членами-власниками кооперативу за його послуги не є доходом кооперативу, а авансом фінансування діяльності власниками. Це є наслідком неможливості точно наперед визначити розмір плати за його послуги на рівні собівартості і відноситься до категорії «фінансовий результат діяльності».

Кооператив відкриває на кожного члена індивідуальний рахунок, де обліковуються всі операції, проведені через кооператив. На кредит рахунку відноситься продукція, передана кооперативу в попередніх цінах, та виплати кооперативу. На дебет відносяться матеріально-технічне постачання та послуги в попередніх цінах.

Кооператив вимагає від своїх членів гарантій. Це можуть бути внески і продукція, що передається кооперативу. В разі необхідності кооператив повинен мати можливість взяти під заставу майно члена кооперативу. В разі несплати послуг одним членом кооперативу постраждають інші члени.

У процесі виробничої діяльності можуть виникати фінансові ускладнення. Його статутний капітал не завжди буде достатнім. Кооператив буде змушений використовувати для гарантій майно своїх членів. Можливо, що кооператив використовуватиме власні обігові кошти

для надання сезонних кредитів своїм членам. Відповідно він виставляє рахунок своїм членам за фінансову вартість кредиту.

Якщо збутовий кооператив оплачує продукцію членів через тривалий період часу після її передачі, це не можна розцінювати як кредит, тому що він не закуповує їхню продукцію, а бере на реалізацію. Він може виплачувати аванси, тобто частину встановленої ціни на продукцію, яка ще не реалізована. У цьому випадку кооператив кредитує членів (тому що продукція залишається їхньою власністю) [151].

Неприбутковий характер діяльності кооперативу визначається поверненням членам кооперативу різниці між доходами і витратами (фінансового результату) у формі кооперативних виплат пропорційно обсягу отриманих від кооперативних послуг «патронажних виплат». Цей розподіл здійснюється не пропорційно вкладеному капіталу, а відповідно до наданих послуг. Тобто це фактично є повернення членам – клієнтам надлишково сплачених коштів за отримані послуги.

Працюючи на орендованих засобах виробництва, кооператив має дбати про створення власної матеріально-технічної бази за рахунок надходжень і поповнення фонду розвитку. Необхідність нагромадження капіталу є важливою складовою повноцінного розвитку кооперативу.

Основним джерелом фінансування є внески членів – клієнтів. Важливість поповнення капіталу пояснюється зростанням довіри кредитних установ до підприємств, що мають солідну матеріальну базу, яка може бути предметом застави в разі отримання кредиту. Крім того, фінансування власного кооперативу через механізм поповнення індивідуальних часток зміцнює членську організацію, сприяє зростанню зацікавленості членів кооперативу в ефективному використанні вкладених ними коштів.

Джерелами капіталу (майна) кооперативу є вступні внески та вклади, в тому числі й додаткові вклади, членські та цільові внески його членів, відрахування коштів від господарської діяльності, кошти, отримані як державна підтримка та грошові пожертвування, гранти й інші надходження, що не заборонені законом. Кооператив може мати у власності земельну ділянку, право на яку набуває відповідно до Земельного кодексу України [133].

До внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів кооперативів відносяться вступні й додаткові внески та вклади членів кооперативу. До зовнішніх джерел мобілізації фінансових ресурсів крім міжнародних програм слід включити і кредитні ресурси. Економічно доцільним вбачається залучення кредитних ресурсів через кредитні спілки та кооперативні банки, що відповідає особливостям кооперативної форми господарювання.

Розвиток кооперативних банків з позицій посилення конкурентних переваг кредитної кооперації країни пов'язаний з тим, що вони спроможні ефективніше й швидше вирішити ті проблеми та завдання, що постають перед кредитними спілками і кооперативним рухом загалом. Серед них:

- необхідність залучення нових споживачів – як членів, так і не членів кредитних кооперативів, фізичних та юридичних осіб;
- потреби ефективніше збалансувати фінанси первинних кредитних кооперативів, забезпечення їх ліквідності, створення внутрішньосистемного кредитного ринку на зразок міжбанківського;
- розвиток спектру додаткових фінансових послуг, які можуть надавати кредитні кооперативи та кредитні спілки своїм членам;
- фінансове та правове, податкове консультування й інші інформаційні послуги для споживачів, членів і новостворених кооперативів;

- гарантування виконання кредитними кооперативами своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами;
- розробка та запровадження системи стандартів, інструментів, алгоритмів управління кредитними ризиками своїх позичальників;
- збільшення капіталізації первинних установ і системи в цілому;
- реструктуризація активів і пасивів кооперативної системи за рахунок подовження строків вкладення і залучення коштів;
- реклама та роз'яснення переваг кооперативного кредиту, лобювання інтересів кредитних кооперативів усіх рівнів;
- зниження вартості залучення та розміщення кооперативних фінансових ресурсів, за винятком операцій на фінансових ринках, щодо розміщення вільних коштів кооперативів.

Надто важливою є роль кооперативних банків для вирішення фінансових завдань, побудови основної та сервісної інфраструктури кооперативної системи, налагодження цілісної та ефективної стратегії розвитку даної системи [143].

Кожний кооператив повинен забезпечувати свій розвиток шляхом самофінансування необхідних вкладень та збільшення оборотних коштів. Він також повинен заощаджувати кошти на випадок виникнення несприятливих обставин. Тому формування різних фондів (розвитку, страхового, неподільного) є необхідним. Частина резервних коштів виділяється до неподільного фонду як гарантія збереження кооперативу при виході зі складу кооперативу окремих членів. Є різні підходи до формування неподільного фонду, але не менше 5 відсотків економічного результату має бути перераховано у цей фонд. Основним способом забезпечення є збільшення статутного фонду (в минулому це був пайовий

фонд) за рахунок виплат у вигляді внесків. Крім того, що з внесків членів кооперативу формуються фонди, вони служать гарантією члена по відношенню до кооперативу. Чим більше член кооперативу користується його послугами, тим більшу участь він повинен брати у його фінансуванні і тим більше гарантій йому надавати. Це є основою пропорційності внесків члена обсягу його участі в господарській діяльності кооперативу і забезпеченні фінансового стану, що необхідно для нормального функціонування кооперативу.

У 2018 р. державну підтримку отримали лише 6 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Тернопільської, Черкаської та Чернігівської областей. Здебільшого кошти використовуються для придбання обладнання. Затребуваним є устаткування для переробки та зберігання сільськогосподарської продукції [138].

На оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських кооперативів було витрачено 8575460,5 грн бюджетних коштів. Три кооперативи плодово-ягідного напрямку для створення цехів первинної переробки плодово-ягідної сировини (охолодження та глибоке заморожування) оновили матеріально-технічну базу, придбавши 16 одиниць обладнання.

У 2018 р. частка реалізації продукції кооперативами складала менше 0,1 % від валової продукції сільського господарства країни. Попри фінансову допомогу з державного бюджету, місцева влада також сприяє розвитку кооперації на селі (табл. 6.1). Державна довоєнна підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з місцевого бюджету становила у 2019 р. 8759,6 тис. грн [149, 157].

Таблиця 6.1

**Обсяги державної підтримки
сільськогосподарських обслуговуючих
кооперативів у 2009-2019 рр.***

Рік	Виділено коштів з держбюджету, млн грн	Використано коштів з держбюджету, млн грн	Надано допомогу сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, од.	Придбано техніки, од.
2009	35,0	14,4	47	162
2010	12,1	9,3	24	116
2011	5,0	Рішенням Уряду перерозподілені на іншу бюджетну програму		
2012 ¹	5,0	0,35	4	29
2013	-	-	-	-
2014	-	-	-	-
2015	-	-	-	-
2016	-	-	-	-
2017	-	-	-	-
2018	50,0	8,57	6	302
2019	50,0	-	-	-
Всього	157,1	32,62	81	609

* Джерело: Наведено за матеріалами URL : <https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/fermerstvo-i-kooperaciya/kooperaciya>;
URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

¹ На початку 2013 року зареєстровано кредиторську заборгованість у сумі 2256,73 млн грн перед 20 СОК, яку держава їм не повернула.

Фінансова допомога з місцевих бюджетів є недостатньою. За останні роки значно зросли обсяги бюджетної підтримки аграрного сектору (табл. 6.2) [157].

Таблиця 6.2

**Бюджетна підтримка сільського господарства,
млн грн***

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення
Видатки: Міністерства аграрної політики та продовольства	7193,3	5501,3	2133,7	2188,8	9039,4	1846,1
загальний фонд	4175,4	3359,1	1612,9	1690,8	5269,4	1094
частка у загальних видатках, %	58,0	61,0	75,5	77,25	58,2	0,2

Продовження табл. 6.2

Апарату Міністерства аграрної політики та продовольства	3613,3	2636,8	525,6	596,2	5365,2	1751,9
загальний фонд	1668,9	1486,3	449,6	503,5	2128,6	459,7
частка у загальних видатках, %	46,1	56,3	85,5	84,4	39,6	-
Кредитування	7236,7	20,5	38,1	14,88	68,4	-
Кредитування фермерів	27,9	15,8	25,6	14,81	64,6	36,7
Фінансовий лізинг	8,8	-	-	-	3,8	-
Аграрний фонд	7200,0	4,6	12,5	0,072	22037,2	14837,2

* Джерело: Наведено за матеріалами URL : <https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/fermerstvo-i-kooperaciya/kooperaciya>;
URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Окремі сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи використовують кошти міжнародної технічної допомоги, грантів, різноманітних програм розвитку кооперації. Але не завжди кооперативним об'єднанням вдається зберегти тенденцію стабільного господарювання без суттєвої фінансової допомоги ззовні [82, 117, 145].

Міжнародна технічна допомога відіграє важливу роль у становленні обслуговуючої кооперації. Найбільшими донорами в розвитку підприємництва в сільському господарстві є країни ЄС, США, Канада та Програма розвитку ООН, проекти яких реалізуються на національному, регіональному та місцевому рівнях і мають довгостроковий характер. Основна умова для участі у грантових проєктах - співфінансування з місцевого бюджету та за рахунок членів кооперативів [129, 130, 131, 132]. Перешкодами для участі сільських громад у грантових програмах є низька їх інформованість про можливості залучення додаткових фінансових ресурсів, недостатність фахівців з проєктного менеджменту та відсутність цільових програм на місцевому рівні, з яких можна здійснити співфінансування міжнародних проєктів. Розвиток територіальних громад стримує недостатня

активність посадових осіб органів місцевого самоврядування, а також особливості бюджетного процесу (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

**Деякі статті Державного бюджету України,
млн грн***

Показники	2019	2020	2021	2021 у % до 2020
Видатки державного бюджету, млн грн				
Економічна діяльність, у т.ч.:	72363,7	168990,0	181277,2	+7,27
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство, з них:	13968,2	14469,0	16359,9	+13,07
Сільське господарство	13020,2	13497,0	15224,7	+12,80
Всього видатків	1075122,1	1288121,3	1491206,4	+15,77
Кредитування	4216,5	5516,6	4533,9	-17,81
<i>Перевищення видатків над доходами (дефіцит)</i>	80993,7	217611,0	198843,8	-8,62
Структура видатків державного бюджету, %				
Економічна діяльність, у т.ч.:	6,7	13,1	12,1	-1
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство, з них:	1,3	1,1	1,1	0
Сільське господарство	1,2	1,0	1,0	0
Разом видатків	75,8	87,6	86,4	-1,2
Кредитування державного бюджету за функціональною класифікацією, млн грн¹				
Економічна діяльність, у т.ч.:	2502,6	613,0	1818,4	+96,64
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство, з них:	156,9	-79,0	-93,6	+18,48
Сільське господарство	156,9	-79,0	-93,6	+18,48
Всього кредитування	4216,5	5516,6	4533,9	-17,81

* Джерело: Статистичний збірник Міністерства фінансів "Бюджет України – 2021". URL : <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik/>.

¹ Наведено сальдо кредитування: різниця між операціями з надання коштів з бюджету (зі знаком «+») та операціями з повернення таких коштів до бюджету (зі знаком «-»).

Реалізація сприятливих умов для розвитку існуючих і появи нових кооперативів значною мірою залежатиме

від посилення фінансової основи сільськогосподарської кооперації – збільшення фінансування. Можна виділити такі форми фінансування розвитку сільськогосподарських кооперативів:

- розвиток кредитної коперації в сільській місцевості для мобілізації і перенаправлення частини внутрішніх коштів у кооперативи; в перспективі формування спеціалізованої системи сільськогосподарського кредиту Farm Credit Sistem;

- підвищення самофінансування кооперативів за допомогою збільшення поточних доходів і докапіталізації кооперативів шляхом нарощування обсягів операційної активності, освоєння ринків;

- бюджетне фінансування (з центрального та місцевих бюджетів), створення фонду гарантування під комерційне банківське кредитування;

- поширення практики співпраці комерційних підприємств за моделлю компанії Danon.

Діючі сільськогосподарські кооперативи наслідують тенденції фінансових характеристик (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

**Фінансові результати діяльності
сільськогосподарських кооперативів по Україні
та регіонах, тис. грн***

№ пор.	Область	Станом на 01.01.2020 р.			Станом на 01.01.2021 р.		
		Отримано за рік коштів з місцевого бюджету, тис. грн	Обсяг сплачених податків, зборів, тис. грн	Отримано за рік фінансової підтримки з державного бюджету, тис. грн	Отримано за рік коштів з місцевого бюджету, тис. грн	Обсяг сплачених податків, зборів, тис. грн	Отримано за рік фінансової підтримки з державного бюджету, тис. грн
1	Вінницька	0	399	0	0	454,1	1668
2	Волинська	0	303	0	0	86,7	3853
3	Дніпропетровська	150	221	0	0	1490	6584,2
4	Донецька	0	9	0	0	0	0
5	Житомирська	0	514,8	0	195,6	931	3562,7

Продовження табл. 6.4

6	Закарпатська	0	0	0	0	5	25
7	Запорізька	154,25	201	0	0	184	947
8	Івано-Франківська	0	197,1	0	478	370,1	712,9
9	Кіровоградська	0	61,3	0	0	808	9367,3
10	Київська	0	433,7	0	0	0	0
11	Луганська	0	30,7	340	0	0	11
12	Львівська	0	1427	0	191,1	732	247,5
13	Миколаївська	0	10,8	0	0	0	125
14	Одеська	325	125,1	0	12,7	0	0
15	Полтавська	454,2	595,9	0	0	91	644,5
16	Рівненська	0	74,1	0	0	89	71,7
17	Сумська	35	62	0	0	104	669,5
18	Тернопільська	3500	1290,7	182,5	300	1495	8372,8
19	Харківська	0	0	0	0	0	0
20	Херсонська	0	3125,6	0	0	1508	2228
21	Хмельницька	0	126,4	0	0	724	1179,5
22	Черкаська	762,4	850,73	0	0	153	652,2
23	Чернігівська	0	510	0	0	10	18,4
24	Чернівецька	0	37,8	0	0	219,5	171,2
	Всього по Україні	5380,85	10606,73	522,5	1177,4	9454,8	41112,1

* Джерело: Фінансові результати діяльності сільськогосподарських кооперативів у регіонах. URL : <https://ukrstat.gov.ua/>.

Проекти «Розвиток молочних кооперативів» і «Екопродукт» реалізуються в Україні спільно з міжнародною благодійною організацією «Добробут громад». Співпраця з міжнародними проектами в межах підтримки розвитку кооперації, підвищення доходів і зайнятості сільського населення.

В Україні програма USAID «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE) працює з 1992 р. [58]. За цей період підтримка різноманітних програм становила близько 3 млрд дол. США. З початку війни Агентство США з міжнародного розвитку працює на довгострокову перспективу, використовуючи вже діючі програми для того, щоб через їхні зв'язки допомога швидше доходила до споживачів під час воєнних дій.

Від початку війни в Україні станом на квітень 2023 р. зареєстровано 208,9 тис. фізичних осіб-підприємців. За час війни було зареєстровано понад 32 тис. компаній, а припинили роботу 5,7 тис. компаній. У цілому станом на початок квітня 2023 р. в Україні зареєстровано 1,9 млн ФОПів.

Програма USAID «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE) [58] це дев'ятирічна програма, що виконується Глобал Ком'юнітіз (Global Communities), фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) і тісно співпрацює зі 100 територіальними громадами (ТГ) у десяти областях України. Програма надає технічну та матеріальну допомогу, відповідаючи на потреби громадян. Програми DOBRE охоплює: стратегічне планування; фінансове управління; надання муніципальних послуг; місцевий економічний розвиток; практики урядування; а також гендерно орієнтовані та молодіжні політики. Представники 22 громад отримали протоколи про співпрацю з Програмою до вересня 2025 р. Із залученням проектів міжнародної технічної допомоги (USAID DOBRE) для формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських кооперативів у контексті реалізації стратегії розвитку областей розроблені пріоритетні напрямки розвитку сільських господарств України до 2027 року.

Упродовж 2022-2025 рр. Програма DOBRE співпрацюватиме напряму із щонайменше з 60 ТГ України, аби допомогти їм подолати наслідки війни, відновити та відбудувати і продовжувати їхню траєкторію позитивного та сталого розвитку. Партнерами Глобал Ком'юнітіз у консорціумі виконавців Програми DOBRE є Український кризовий медіа-центр (УКМЦ), Фонд розвитку місцевої демократії ім. Єжи Регульського (FSLD/FRDL) та Малопольська школа публічної адміністрації при Краківському університеті економіки (MSAP/UEK), Польща [33].

7. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Основним принципом діяльності кооперативу є маркетинг, як у відносинах з іншими організаціями і суб'єктами господарювання, так і членами кооперативу з отримання послуг. У кооперативі ризик розподіляється між усіма членами солідарно. Зобов'язання членів кооперативу із ведення діяльності (у збутових – щодо реалізації продукції; постачальницьких – закупівлі засобів виробництва; сервісних – з надання послуг) пов'язані з маркетинговою діяльністю. Вся продукція, яку член кооперативу призначає для продажу, має бути реалізована через кооператив. Строк дії договорів, прийнятих у збутовому кооперативі, має бути тривалим (не менше 5-7 років).

Зобов'язання в постачальницьких і сервісних кооперативах визначаються відповідно до специфіки сезонних поставок, засобів виробництва і використання техніки. Механізм прийняття зобов'язань у таких кооперативах формується з урахуванням попередних заявок і складанні графіків поставок та використання техніки.

Кооператив не купує продукцію у своїх членів, а реалізує її від їх імені, а в окремих випадках може оплачувати авансом у формі попередньо встановленої ціни. Продукція, що передається членом кооперативу, залишається його власністю. Оскільки передача продукції не веде до зміни власника, ПДВ не нараховується. Також кооператив не продає членам кооперативу засоби виробництва, а закуповує їх від їх імені за поданими заявками, що зумовлює формування доходу кооперативу на рівні витрат на його утримання та вартості придбаних засобів. У будь-якому випадку кооператив проводить комерційні операції не зі своїми членами, а від імені

членів, не ставлячи за мету отримання прибутку. Метою кооперативу є отримання максимально можливого економічного результату його членами.

Орієнтація кооперативу на ринок передбачає підпорядкування стратегії його розвитку, основою якої є програма з маркетингової діяльності. Програмою враховуються обсяги реалізації (продажу) з урахуванням якісних параметрів продукції відповідно до міжнародних стандартів. Оскільки маркетинг орієнтований на задоволення потреб споживачів, тому маркетингова діяльність починається з комплексного дослідження ринку (як, коли і де заготовляти продукцію), розробки стратегії та її реалізації (табл. 7.1). Правильно побудована маркетингова стратегія, використовуючи свої принципи і методи, забезпечує успіх і ефективність діяльності [55].

Таблиця 7.1

Зміст етапів формування маркетингової стратегії заготівельно-збутового кооперативу*

Етап	Зміст етапу	Сутність етапу
Дослідження ринку	Зовнішнє середовище	Аналіз ринку, на який планує вийти кооператив. Проведення маркетингових досліджень ринку (оцінка ємності та обсягів продажу)
	Внутрішнє середовище	Оцінка кооперативу з точки зору позиціонування, реалізації, окупності, структури продукції
Розробка індивідуальної маркетингової стратегії	Формування цілей	Визначення філософії, місії кооперативу, загального бачення, позиціонування на ринку
	Сегментування	Визначення чинників, вибір методів (позиціонування) сегментування, оцінювання сегментів, вибір пріоритетних сегментів
	Маркетинговий комплекс	Розробка політики ціноутворення організації продажу. Модифікація товару, розширення послуг. Формування процесів створення додаткових послуг

Продовження табл. 7.1

Реалізація маркетингової стратегії на ринку	Планування збуту (реалізації)	Оперативне планування маркетингу, розробка річного і перспективного планів маркетингової діяльності. Створення та підтримка позитивного іміджу кооперативу
	Оцінка результатів	Оцінка ефективності проведених заходів. Оцінка ІТ-системи та її відповідності завданням і потребам маркетингового комплексу

* Джерело: Розроблено на основі даних [55].

Орієнтація кооперативу на потреби ринку передбачає підпорядкування програмі маркетингової стратегії, що формується на основі інформаційного, фінансового, кадрового та комунікаційного забезпечення. Маркетингова стратегія кооперативу є елементом його діяльності, що дає можливість спрогнозувати асортимент та обсяги збуту.

В маркетинговій діяльності кооперативу важливо враховувати не лише створення внутрішніх органів управління, але і приєднання до спілок та асоціацій. Спілка кооперативів – це кооператив другого рівня, тобто формування, засноване кооперативами на засадах членства і добровільності для спільного ведення діяльності. Спілка функціонує за тими самими економічними принципами, що і кооператив.

Вступ до спілки кооперативів є управлінським рішенням, елементом маркетингової стратегії. Вступ у спілку не обов'язково відповідає інтересам всіх кооперативів. Наприклад, зерновий кооператив приєднається до спілки, якщо його маркетингова стратегія передбачає збут великих обсягів продукції для функціонування на зовнішньому товарному ринку. Проте, якщо зерновий кооператив концентрує увагу на місцевому споживчому ринку (переробка зерна на борошно та хліб), він не зацікавлений у вступі до спілки.

Кооператив вступає у спілку для спільного ведення діяльності, яка буде більш вигідною. Наприклад, у кількох регіонах будуть утворені кооперативи з реалізації овочів з метою продажу їх у столиці. Замість того, щоб кооперативи конкурували один з одним, вони могли б створити спілку, яка орендуватиме сховища, постачатиме продукцію членів кооперативів у столичні магазини роздрібною торгівлі. Такий підхід мав би позитивні результати на початку воєнної агресії російської федерації в 2022 р. коли були не витребувані значні обсяги овочів, які були затребувані у великих містах і постачалися у супермаркети.

Кооперативи з реалізації зерна, за умови що декілька з них розташовані в одному регіоні, могли б створити спілку для оренди елеватора та здійснення операцій з великими обсягами зерна, або мати свій елеватор в порту і збирати великі партії зерна на експорт.

Так, створений у 2015 р. кооператив “Зерно-Бунк” Кіровоградської області, м. Бобринець [9] об’єднує 35 господарств, земельний банк яких становить 17 тис. га орних земель. Через участь в кооперативі фермерські господарства можуть формувати товарні обсяги зерна як на внутрішній, так і на зовнішній ринок. Доходи зросли у 2022 р. порівняно з 2020 р. на 23 %, а чистий дохід – на 53 %.

Кооператив “Зерновий” Дніпропетровської області [44] створено у 2015 р. Він об’єднує 101 зернове господарство Васильківського, Межівського, Синельниківського та Петропавлівського районів. Земельний банк кооперативу – 35 тис. га ріллі. Мета створення кооперативу – виробництво, зберігання та обробка зернових і олійних культур, надання допомоги фермерським господарствам у виробництві та маркетингу зернових культур. Через погіршення умов ведення маркетингової діяльності чистий дохід від реалізації продукції і послуг у 2022 р. порівняно з 2020 р. зменшився на 19,2 %, а чистий прибуток – на 35,8%.

Прикладом багатофункціонального кооперативу, який сповідує маркетингову стратегію, є кооператив “Фермерська родина” Львівської області [8]. Кооператив, створений 25 червня 2020 р., налічує 327 членів малих виробників сільськогосподарської продукції. Реалізація продукції передбачена через онлайн-магазин, включаючи логістику, передпродажну її підготовку та доставку до споживачів. Така послуга була б дорогою для окремого виробника сільськогосподарської продукції (фермера). Маркетингова стратегія кооперативу передбачає ведення сайту та роботу інтернет-магазину. Важливою рисою діяльності кооперативу є те, що його члени є фермери, які виробляють різноманітну продукцію. Це дає можливість формувати повноцінний продуктовий кошик для споживача.

У маркетингу сільськогосподарського кооперативу можна виділити певні складові. Це: вибір цільових клієнтів, визначення їхніх потреб і прагнень; розробка концепції товару, який кооператив зможе продати вигідно і який відповідатиме вимогам споживачів, необхідний вплив на споживачів з метою успішного збуту товарів, зберігання, розподіл і презентація продукції після проходження стадії виробництва. Натепер маркетинг є слабким місцем у діяльності сільськогосподарських кооперативів. Проте кооперативи, які сповідують маркетингову стратегію, досягають позитивних успіхів. Так, сільськогосподарський кооператив “Еком” у с. Чесники, що на Львівщині [16], в основу своєї маркетингової стратегії поклав якість молока і дотримання екологічних норм у процесі виробництва. Для забезпечення одержання якісного молока з членами кооперативу постійно проводили навчання з виробництва якісного молока. Технічна оснащеність кооперативу із забезпечення якості продукції була підсилена співпрацею з Проектом “Розвиток молочного бізнесу в Україні” [30], що фінансується урядом Канади, та допомогою швейцарського

сировара Норберта Буррі, який має досвід роботи в молочній галузі й кількаразово відвідував Україну [21].

З огляду на виробничу діяльність кооперативів обсяги реалізації продукції незначні – 1% від загального виробництва по всіх господарствах (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

**Обсяги реалізації продукції
сільськогосподарськими кооперативами по
регіонах, т***

№ пор.	Область	Станом на 01.01.2020 р.					Станом на 01.01.2021 р.				
		Молока	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	Плодоовочева продукція	Зерно	Молока	М'ясо	Плоди та ягоди	Овочі	Зерно
1	Вінницька	124	1082,8	6282	1197	876	1503	0	602	0	0
2	Волинська	14	4442,3	8924,3	89	66	149,2	0	0	0	0
3	Дніпропетровська	68	898,9	4429	1771	1577	3785	0	0	0	0
4	Донецька	4	148	2439,9	73	45	0	0	0	0	28
5	Житомирська	51	415	3256,8	1372	1063	612,7	0	0	0	450
6	Закарпатська	0	2,5	130,4	0	0	0	0	140	0	0
7	Запорізька	99	841,4	301,8	0	183	0	0	0	0	0
8	Івано-Франківська	157	3865,8	6370,7	223	145	113,5	20,8	2,0	88,5	46,0
9	Кіровоградська	57	121	6853	0	0	3942,5	0	321,5	0	30000
10	Київська	27	4906,23	9297,1	1234	1229	0	2,8	0	1,8	0
11	Луганська	7	271	3053	222	106	0	0	4	0	0
12	Львівська	136	527	5697	2748	1808	744,4	0	0	0	0
13	Миколаївська	29	55,5	4942,9	550	504	484	0	0	0	0
14	Одеська	54	2301	8943	196	181	0	0	0	0	0
15	Полтавська	48	1425,9	6355,1	596	558	0	0	0	0	0
16	Рівненська	74	265,7	151,5	1687	1572	751	0	15	12	0
17	Сумська	79	628,5	5873,5	157	157	261,6	0	0	0	0
18	Тернопільська	159	4026,8	21366,2	2070	1826	3618,9	0	97	0	194
19	Харківська	8	21,4	0,6	0	0	0	0	0	0	0
20	Херсонська	117	964,7	4126,42	878	394	2795,5	0	0	0	0

Продовження табл. 7.2

21	Хмельницька	19	631,9	4420,2	595	470	1422,3	2128	0	0	3395,8
22	Черкаська	140	2022,7	24084,3	4354	3580	0	0	37	0	0,4
23	Чернігівська	31	3251	6276	896	634	305	0	0	0	0
24	Чернівецька	18	1699,4	5362,8	380	352	100	0	0	0	0
По Україні		1520	34816,43	148937,52	21288	17326	20588,6	2151,6	1218,5	102,3	34114,2

* Джерело: Обсяги реалізації продукції сільськогосподарськими кооперативами по Україні і регіонах. URL : <https://ukrstat.gov.ua/>

Фактичні дані маркетингової діяльності сільськогосподарських кооперативів вказують на незначні обсяги (див. табл. 7.2) реалізації продукції. Проте у 2020-2021 рр. слід відмітити активну діяльність кооперативів Тернопільської, Черкаської, Хмельницької і Кіровоградської областей.

8. ІНСТИТУЦІЙНИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В МЕХАНІЗМІ КООПЕРАЦІЇ

На сучасному етапі сільськогосподарські підприємства, особливо малі, вимушені вести аграрний бізнес в складних інституційних умовах доступу до ефективних, високодохідних ринків продукції. Зазначене проявляється як на рівні формування доходів підприємств, адже ціна на ринках сільськогосподарської продукції формується під впливом економічних інтересів великих гравців, так і на рівні конкуренції за доступ до ресурсу, що має критичне значення. У зв'язку з цим збереження та розвиток, наприклад, малих форм господарювання безпосередньо залежить від можливостей кооперації [177].

В широкому розумінні соціальний капітал позначає всю багатоманітність ресурсів, що формуються як результат соціальної взаємодії окремих особистостей та їх груп. Таке визначення дає змогу об'єднати весь спектр трактувань даного терміна: від соціальних ресурсів окремого індивіда до ресурсів [7], що генеруються та використовуються певною соціальною групою [168]. Дійсно, на практиці по мірі агрегування окремих особистостей в групи вищого рівня ієрархії розширюється і сфера прояву ефектів соціального капіталу.

На рівні окремого індивіда особисті якості, набуті вміння та навички щодо комунікації, здобуті соціальні статуси та сформована мережа соціальних контактів дають змогу підвищити ефективність приватних і ділових трансакцій. Ця теза має не тільки суто теоретичне обґрунтування. Усвідомлення необхідності формування бази соціальних зв'язків як складової особистісного розвитку сформувалося в сучасній практичній діяльності шляхом створення численних соціальних мереж як загального, так і вузькоспеціалізованого спрямування. У методичному ж

плані цей аспект знаходить підтримку через виокремлення нетворкінгу як одного з напрямів консультативної та освітньої діяльності. З іншого боку, вже на рівні фізичної особи відбувається інституціоналізація значення суспільної думки про особу – через поняття ділової репутації особи, що визнається особистим немайновим благом та знаходиться під охороною цивільного законодавства [169].

На рівні юридичних осіб переваги соціальної (ділової) активності набувають суто економічних рис та стають об'єктом капіталізації суб'єктів підприємницької діяльності.

З погляду економічної науки коректно застосовувати термін «соціальний капітал» лише до юридичних осіб, де економічні функції є чітко виділеними, отже, виявляється можливим виокремити економічний ефект від наявних соціальних ресурсів. Це, власне, зазначає і Ф. Фукуяма: «...соціальний капітал» являє собою спробу застосувати економічну метафору для позначення певного явища, яке насправді є дуже складним».

Сучасні дослідники зауважують, що такі складники соціального капіталу підприємств, як ділова репутація та мережа контрактних відносин (корпоративна архітектура) є одними з ключових чинників комерційного успіху [68]. При цьому, відповідно до опитування, проведеного у 2014 р. міжнародною консалтинговою компанією Reputation Institute серед 301 провідної фірми з 29 країн світу, 78% опитаних згодні, що репутаційна економіка сьогодні вже стала об'єктивною реальністю, а 65% – визначають управління репутацією пріоритетним завданням свого менеджменту [34].

У практиці господарської діяльності соціальний капітал враховується в категорії гудвілу (вартості ділової репутації), що визначається як «різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті

використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо». Проте неможливість ідентифікації конкретних джерел додаткового ефекту робить гудвіл, певною мірою, синтетичним показником, на який крім суто соціальних, впливають й інші чинники: місцезнаходження, розмір та динаміка розвитку цільових ринків тощо. Крім того, у вітчизняному правовому полі відсутні легальні механізми продажу фермерських господарств, які формують основну масу малих суб'єктів сільськогосподарського бізнесу, як юридичної особи. Зазначене унеможливає використання даного показника для оцінки рівня розвитку соціального капіталу в малих сільськогосподарських підприємствах вітчизняного аграрного сектору.

Оцінка розвитку соціального капіталу як квінтесенції організаційних і функціонально-поведінкових ефектів від діяльності малих сільськогосподарських підприємств, що, в свою чергу, забезпечує відповідний рівень ефективності підприємницької діяльності, потребує застосування нестандартних методів об'єктного аналізу, що передбачає визначення параметрів якості соціального капіталу. Тому при оцінці процесів формування соціального капіталу саме малими формами господарювання на селі доцільно приділити особливу увагу методичним аспектам [177].

Враховуючи те, що соціальний капітал є результатом взаємодії в групах, він має подвійну природу. З одного боку, стає надбанням окремої особи: в цій іпостасі персоніфікується та набуває економічних характеристик – може генерувати економічний ефект, окремі його елементи можуть бути відчужені та виступати предметом купівлі-продажу. З іншого, є актуальним тільки в межах конкретної соціальної групи, де він формується і реалізується, набуваючи інституційних характеристик. Звичайно, ця теза не може бути абсолютизована, оскільки будь-яка особа проявляє себе як учасник кількох

соціальних груп (сім'ї, трудового колективу, клубу за інтересами, професійної асоціації тощо), що забезпечує дифузю елементів соціального капіталу. Крім того, більшість соціальних груп має ієрархічну будову: особа громадянин – соціальні групи за напрямками прояву особистості – територіальні утворення – держава – наднаціональні організації, кожен з рівнів якої генерує свій соціальний капітал із зростаючим рівнем усупільнення.

Соціальний капітал є продуктом соціальних взаємодій, здійснюваний у тому числі у процесі господарського обміну [166]. З цим пов'язаний парадокс соціальних витрат, що, на перший погляд, не несуть економічного навантаження. Проте, ми наголошуємо на тому, що людина по суті своїй істота економічна, особливо в умовах сучасної всеосяжності ринку, який через балансування попиту і пропозиції визначає необхідність вартісного опосередкування поведінкових трансакцій, в тому числі виключно «соціального» спрямування. Перманентність та інертність процесу відтворення соціальних відносин зумовляють «відкладений» характер економічного ефекту, через що складається враження про їх суто альтруїстичну природу, хоча в довгостроковому горизонті аналізу вони виявляються скоріше соціальними інвестиціями, що мають кумулятивний ефект та довготривалу дію в межах конкретної суспільної групи. Прикладом таких інвестицій є: продуктова допомога фермерів школам, іншим соціальним закладам, надання безкоштовних послуг з оранки ріллі пенсіонерам тощо.

Важливим індикатором, який слід розглядати в проєкції розвитку самоорганізації малих товаровиробників та соціального капіталу на селі, є кооперація. У світовій практиці – це один з основних складників саморегулювання ринку, способів захисту інтересів суб'єктів малого підприємництва на ринку, а соціальний капітал в такому разі є модератором інституційного ефекту, рівня трансакційних витрат. Отже, вступаючи в кооператив, аграрні підприємці набувають соціального капіталу,

який в соціально-економічному сенсі є сукупністю мереж поширення соціальних зв'язків задля «полегшення» ринкових транзакцій [177].

Значимість соціального капіталу як важливого інституційного фактора забезпечення кооперації надважлива для реалізації, поширення її у практику укладу господарювання. Соціальний капітал виконує консолідуючу щодо мотивацій кооперування суб'єктів роль, тому його цілком слушно відносимо до когорти надважливих соціально-економічних інститутів розвитку кооперації [35]. В якості соціального капіталу криється великий сенс, адже в епоху інформаційного суспільства, а головне – зі всеохопним зростанням конкуренції за блага, рівень довіри (аспект соціального капіталу) між ринковими агентами надважливий.

У світовій практиці аграрного бізнесу, його самоорганізації кооператив – головний індикатор, що поряд з цим є вираженням емпіричної оцінки соціального капіталу. Українська модель аграрного розвитку дещо інша, але селяни поступово усвідомлюють значимість кооперації як важливого соціально-економічного інституту, який ми індикативно розглядаємо з позиції інституційної мережі, організаційної структури саморозвитку.

Самоорганізація селян у коаліційні обслуговуючі та виробничі структури є природним процесом, адже, зокрема, дрібні товаровиробники, які володіють недостатніми для конкурентного розвитку ресурсами, схильні брати участь у різних спільних проєктах. Лише таким чином для них постає реальна можливість конкурентоспроможного вести бізнес, уникаючи негативного впливу з боку монополістичних ринкових структур.

Творення кооперативних структур наслідують вищій якості й ефекти соціального капіталу, які забезпечують мінімізацію підприємницьких ризиків, набуття можливості доступу до каналів реалізації продукції організованого ринку. Ще одним безумовно важливим результатом

творення соціального капіталу через кооперацію вважаємо наслідування можливості підвищення добробуту членів кооперативів шляхом виробництва - реалізації продукції з вищою доданою вартістю, відходу від сировинної моделі розвитку агробізнесу.

Кооперативи є надзвичайно поширеними й дієвими об'єднаннями товаровиробників, які стоять на захисті їхніх інтересів, про що свідчить високий рівень мотивації членства в кооперативних структурах (табл. 8.1) [177]. Охарактеризовані у табл. 8.1 кооперативи є по суті кооперативними об'єднаннями глобального значення, які реалізують інтереси сільгосптоваровиробників в інституційному механізмі ринку.

Таблиця 8.1

Кооперативні об'єднання у світовій практиці ведення аграрного бізнесу*

Назва кооперативного формування	Фінансово-економічні та організаційні характеристики
NH Nonghyup (Корея)	Оборот 63 млрд дол. США
ZEN-NOH (Японія)	Входять близько 1200 кооперативних спілок, які обслуговують близько 4,78 млн. членів і 4,8 млн асоційованих членів. Обороти станом на 2015 р. – 48,7 млрд дол. США
CHS (США)	Учасниками є понад 1100 кооперативів та 75 тис. фермерів, а також 20 000 привілейованих акціонерів. У 2015 р. чистий фінансовий прибуток склав 781 млн дол. США, а чистий дохід – 34,6 млрд дол. США
Мондрагон (Іспанія)	Входить 261 організація, зокрема 104 кооперативи, 125 спільнот та філіалів, 8 фондів, 1 фонд взаємного страхування, 13 компаній з хеджування ризиків. У кооперативі працюють 74 тис. робітників. Станом на 2015 р. сукупний дохід – 12,1 млрд євро, інвестиції – 345 млн євро.
В Україні прикладом кооперативних об'єднань аграрного спрямування є такі: «Господа (об'єднує невеликі фермерські господарства і кооперативи)», «Перший національний аграрний кооператив» (об'єднує понад 25 тис. селян)	

* Джерело: Сформовано за інформацією: Кооперативи-гіганти: як об'єднання фермерів стали національними лідерами. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>.

Зокрема, їх фінансова складова, число членів і обсяг фінансових ресурсів, який «проходить» через ці структури, підтверджує їх національне лідерство [77] й креативну позицію у формуванні соціального капіталу.

Прикладом таких кооперативних структур в аграрному секторі України є організації, які набувають статусу спільної діяльності, формують якість соціального капіталу, зреалізують функцію самоорганізації.

Наприклад, зазначимо, що досвід розвинених країн світу та вітчизняна практика господарювання переконують, що зростанню темпів аграрного виробництва значною мірою сприятиме кооперативна ініціатива незалежних товаровиробників. Розвиток сільськогосподарської кооперації є невід'ємною складовою аграрної реформи.

В умовах конкурентної боротьби товаровиробників обслуговуюча кооперація є засобом економічного захисту дрібних сільськогосподарських виробників від посередницьких структур та монопольних об'єднань, які прагнуть розширити й контролювати через монополізацію ринків збуту і сферу виробництва. У результаті реалізації проєкту «Створення регіонального навчально-практичного центру розвитку багатофункціональних кооперативів», що фінансується Європейським Союзом у межах програми «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні», у Черкаській області планується створити щонайменше 50 нових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, залучити близько 1000 громадян до господарської діяльності та працевлаштувати близько 300 осіб на селі. Вартість проєкту складає 617,1 тис. євро, з яких 80% – внесок ЄС, а 20% витрат покривається за рахунок коштів обласного та місцевого бюджетів. Черкаська обласна рада виконала свої фінансові зобов'язання, виділивши на реалізацію проєкту більше 1,5 млн грн [177].

Проєктом передбачено створення робочих місць та диверсифікацію джерел доходів сільського населення в

приватних домогосподарствах на базі переданих міні-ферм для вирощування кролів, племінного поголів'я корів, сушарок для фруктів та овочів, саджанців плодово-ягідних культур та танків для охолодження молока. Для цього запропоновано механізми здешевлення виробничих ресурсів за рахунок: вирощування тварин та рослин безпосередньо в приватних домогосподарствах, об'єднання домогосподарств у сільськогосподарський обслуговуючий кооператив з функціями централізованого забезпечення виробничими ресурсами, послугами та оптового збуту продукції.

Проект підтримує такі напрями діяльності кооперативів як кролівництво, молочне скотарство та ягідництво. Одним із провідних напрямів реалізації проекту є кролівництво. В 1990-1995 рр. товарне поголів'я кролів у Черкаській області становило 2870 тис. голів, у забійній вазі м'яса – 5750 т щорічно з розрахунку 4,2 кг на 1 жителя Черкаської області. Щотижня 20 т м'яса кролів відвантажувалося в міста Київ та Одесу, вироблялося близько 1 млн банок тушкованого м'яса на Уманському, Корсунь-Шевченківському, Золотоніському і Черкаському консервних заводах облспоживспілки [177].

Тому створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дозволить: підвищити рівень доходів сімей – членів кооперативів (щонайменше на 50%), підвищити якість та покращити асортимент місцевої продукції, збільшити обсяг пропозиції органічної продукції для потреб внутрішнього ринку та знизити соціальну напругу в сільській місцевості [174].

На наше переконання, навіть за відсутності економічних і державно-регуляторних передумов для інституціоналізації функції самоорганізації бізнесу через кооперацію, створення колективного соціального капіталу існують інституційні умови, які поступово реалізуються на практиці. Селяни-одноосібники, малі фермери потенційно потребують структур самоорганізації і

соціального капіталу колективного типу для підвищення рівня своєї конкурентоспроможності.

У підсумку модерації наукового дискурсу щодо методології представлення в агросекторі інституту самоорганізації та соціального капіталу наголошуємо на тому, що емпіричний вимір – індикативна оцінка зазначених явищ можливий у контексті аналізу розвитку кооперації. Інститут кооперації у своїй ідеологічній і практичній основі вирізняється ефектами власного позиціонування якраз у ракурсі аспектів самоорганізації, створення соціального капіталу. Наслідкування суб'єктами аграрного бізнесу функціоналу самоорганізації та соціального капіталу є найбільш раціональним у статусі членства в кооперативних структурах [177].

Проблема соціального капіталу актуалізується на практиці й у дослідженнях науковців як в історичному контексті наукового пошуку (підгрунття – класична теорія) та ареалі дослідницького сьогодення, у тому числі агроекономічного (становить інтерес для сучасників).

Визначення соціального капіталу багатовимірне й багатоаспектне, воно охоплює різні стадії життєвого циклу суспільства, адже базисом соціального капіталу є особистість як творець усіх надбань. Тому соціальний капітал розглядається як економістами, так і соціологами, але єдиний підхід відсутній.

Вважається, що соціальний капітал – це потенціал особистості, який ґрунтується на соціальних надбаннях, міжособистісних зв'язках, груповій взаємодії, взаємній довірі, участі людини в організації. Формується на рівні особистості та колективу, що вказує на його індивідуальний і колективний характер. Проблема соціального капіталу постала на відповідному етапі розвитку прогресивних постіндустріальних суспільств, які перейшли у фазу стійкого усвідомлення визначальної ролі особистості, її соціально-економічних надбань, забезпечення добробуту.

Результативна частина дослідницьких напрацювань у контексті досягнення визначеної мети позиціонується нами як багатогранна й багатоаспектна, але першооснову розуміння явища «соціальний капітал» закладено в концепціях наукового пошуку, які пропагують інституціональну методологію.

Соціальний капітал має пряме відношення до розвитку підприємницької діяльності, втілення кооперації, адже практично інституціоналізується (упроваджується) у її функціонуванні, зокрема таку думку тією чи іншою мірою підтримує низка дослідників, зокрема: П. Бурдье [7] розглянув соціальний капітал як соціальний простір; Дж. Коулмен [12] – будь-який прояв неформальної соціальної організації, котра виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів. Конкретніше як прямо, так і опосередковано про зв'язок соціального капіталу й кооперації зазначав український ідеолог кооперації М. Туган-Барановський, який у роботі “Соціальні основи кооперації” виклав основи теорії соціального капіталу [161]. На його думку, конкуренція і кооперація є двома основними взаємодоповнюючими процесами ринкової економіки й нині тісно пов'язані з теорією розвитку соціального капіталу суспільства.

В аспекті общини соціальний капітал асоціюється з клубами, угрупованнями; представники мережевого підходу зосереджують увагу на важливості вертикальних і горизонтальних зв'язків між людьми, відносинах всередині общин та фірм (Астон М., Грановеттер М., Борт Р., Портес А.); прибічники інституційного підходу (Скокпол Т., Нек С.) розглядають вплив формальних інститутів на накопичення соціального капіталу в межах груп.

Наведені підходи до розуміння соціального капіталу обґрунтовують його сутність переважно з позицій соціології та психологічних засад поведінки людей у колективі. Увага акцентується лише на зв'язках між людьми як засобах поєднання їхніх інтересів, що здатні

відігравати превалюючу роль у функціонуванні інституційних утворень. При цьому вважаємо, що економічний аспект соціального капіталу здебільшого ігнорується, окрім кооперативних принципів при формуванні й використанні зв'язків між людьми в організаціях як свого роду активу (Фукуяма Ф., Вулкок М., Патнем Р., Скіф М.). Проте недоцільною є концентрація наукової думки лише на соціально-психологічних аспектах соціального капіталу. Адже сучасний етап розвитку суспільних формацій вказує саме на безумовну доцільність введення та утвердження в економічній теорії поняття «соціальний капітал» як відповідного активу, що по окремих показниках може оцінюватися навіть через вартість. Тобто припускаємо, що соціальний капітал, хоча й величина нестабільна, але певні його аспекти мають вартість. Таке припущення ґрунтується на тому, що якщо говорити про походження соціального капіталу, то його безумовним і головним носієм є індивідуум (людина-працівник).

Разом із тим вважаємо, що соціальний капітал у своєму формуванні й інституціоналізації наслідують ефекти ідеології управління підприємством, галуззю, розвитком території, а також державою на певних етапах їх еволюції. Переконливим прикладом, який підтверджує означену нами гіпотезу, є діаметральна протилежність соціального капіталу національного аграрного сектору радянського періоду та сучасної епохи – незалежності, зокрема в першому випадку – це соціальний капітал колективного типу, а в другому – тяжіє до індивідуального з яскраво вираженими ознаками системної недовіри до державних і ринкових інститутів. Це особливо помітно на даному етапі, коли держава як владний інститут із певною байдужістю ставиться до соціуму й часто не виконує своїх функцій, чим дестимулює бажання участі індивіда в суспільному процесі, особливо до цього «прихильний» аграрний соціум.

9. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

Інформація завжди є важливим ресурсом розвитку організації, фундаментальних ресурсів управління будь-якою економічною системою, в тому числі системою кооперації.

Нинішня ситуація, що склалася в сільськогосподарській обслуговуючій кооперації, дає підстави для твердження про існування аномалії у цій сфері, суть якої полягає в тому, що вона є важливим чинником світового економічного розвитку, але не одержала належного місця в українській аграрній економіці [52]. Припускаємо, що причинами такої аномалії може бути відсутність сприятливого зовнішнього середовища, стан якого великою мірою визначається рівнем інформаційного забезпечення. Тобто розгортання сільськогосподарської обслуговуючої кооперації можливе лише за умови належного інформаційного забезпечення процесу, оскільки характер і темпи її розвитку визначаються рівнем розуміння її суті, значення, місця та ролі в сільській економіці всіма суб'єктами процесу.

Важливим чинником формування системи інформаційного забезпечення кооперації є існування належних інститутів та інституцій (організацій), здатних забезпечити його діяльність під впливом численних факторів – правових, економічних, соціальних, психологічних, культурних, морально-етичних тощо, а організацій – державних і недержавних.

Першопричиною недоліків в інформаційному забезпеченні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є низький рівень прояву взаємного інтересу її суб'єктів, в основі якого рівень розвитку інститутів і організацій.

Інститути та організації – рушійна сила розвитку суспільства. Інститути як «правила гри» у суспільстві –

це створені людиною обмежувальні рамки, які організують відносини між людьми [107]. Формальні інститути – це правові акти (конституція; закони, нормативні акти держави), неформальні – загальноприйняті умовності, договори, добровільно прийняті кодекси поведінки, звичаї, традиції. Вчені – неоінституціоналісти [73] зосереджуються також на неформальних аспектах взаємодії інститутів і організацій та окремих індивідів [72], оскільки окрім існування формальних і неформальних інститутів мають бути «способи та ефективність забезпечення їх дотримання», «механізми примусу до виконання», а їхня сукупність утворює «весь характер гри» [107].

Щоб формальні інститути виконували свою місію, потрібні організації, які створюються для запровадження правил і контролю за їх дотриманням. Формальні кооперативні інститути можуть передбачати створення формальних організацій, у тому числі з метою інформаційного забезпечення кооперації (наприклад, Міністерство сільського господарства Грузії створило Агентство з розвитку сільськогосподарських кооперативів) [50]. Неформальні інститути також можуть спонукати до створення організацій, у т.ч. таких, що не мають писаних норм (громадські толоки як традиції спільної праці, усні домовленості кількох фермерів про спільну реалізацію продукції чи спільне використання техніки тощо). За Д. Норттом, «організація – це група людей, об'єднаних прагненням спільно досягти якої-небудь мети» [107].

Інституційні зміни дають ключ до розуміння того, що відбувається в інформаційному забезпеченні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, оскільки «інститути зменшують невизначеність, структуруючи щоденне життя..., інститути визначають й обмежують набір альтернатив» [107].

Інституційний підхід до дослідження проблем інформаційного забезпечення дає змогу оцінити процеси та внести пропозиції щодо мінімізації невизначеностей у

цій сфері, її структуризації й розвитку на основі нового набору альтернатив.

Ведучи мову про формальні інститути інформаційного забезпечення сільськогосподарської кооперації, ми маємо на увазі, передусім, правову систему, яка охоплює сукупність усіх правових явищ в їхній взаємодії, а також систему права як комплекс взаємозв'язаних і взаємодіючих чинних юридичних норм, тобто, внутрішню будову права як системи правових норм [148]. Такі правові норми викладені в актах законодавства.

Законодавство як вертикальна ієрархічна система відображає ієрархію органів державної влади, що визначає ієрархію нормативно-правових актів за їхньою юридичною чинністю [48]. Конституція України є визначальним чинником для формування середовища, в якому розвиваються всі системи, у т ч. й система інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України і повинні відповідати їй [48].

Конституція України містить тільки загальні норми щодо інформації, які стосуються всіх суб'єктів. Із норм Конституції України випливає, що кооперативні організації та їхні члени, а також фізичні і юридичні особи як потенційні члени кооперативів мають рівні права з іншими суб'єктами, зокрема на інформаційне забезпечення.

Законодавство в частині інформаційного забезпечення сільськогосподарської кооперації можна розділити на дві групи: законодавство про інформацію; законодавство про кооперацію.

Усі відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони, захисту інформації регулюються Законом України «Про

інформацію» [61], яким встановлюються принципи інформаційних відносин, напрями державної інформаційної політики.

Законом визначено, що право на інформацію забезпечується: створенням механізму реалізації права на інформацію; створенням можливостей для вільного доступу до різних інформаційних ресурсів; інформуванням громадськості та ЗМІ про діяльність і рішення суб'єктів владних повноважень; наявністю в органах влади відповідальних осіб для забезпечення доступу запитувачів до інформації; здійсненням державного й громадського контролю за дотриманням законодавства про інформацію; встановленням відповідальності за порушення законодавства про інформацію.

Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 р.» [62] визначив одним з головних пріоритетів України прагнення побудувати орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток інформаційне суспільство, в якому кожен міг би створювати й накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися й обмінюватися ними, щоб надати можливість кожній людині повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи суспільному та особистому розвитку та поліпшуючи якість життя. У Законі відзначається, що ступінь розбудови інформаційного суспільства в Україні порівняно зі світовими тенденціями недостатній і не відповідає потенціалу та можливостям України. Однією з причин такої ситуації є те, що ефективність використання фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів, спрямованих на інформатизацію, впровадження ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій) у соціально-економічну сферу, зокрема в сільське господарство, є низькою. Вказується також на необхідність пропагування переваг побудови інформаційного суспільства – від використання можливостей ІКТ вразливими

верствами населення, зокрема малозабезпеченими людьми (тобто, часто тими людьми, на яких і зорієнтована, почасти, сільськогосподарська кооперація), до створення новітніх знань та конкурентоспроможних технологій. Планувалося прискорити впровадження ІКТ в аграрному секторі економіки, передбачивши надання широкої номенклатури електронних послуг населенню сільської місцевості, стимулювати створення мережі навчальних центрів, курсів із вивчення особливостей електронної комерції, з перепідготовки керівників, фахівців різних сфер діяльності для роботи в нових умовах.

Законодавець визначив однією з головних умов успішної реалізації Основних засад забезпечення навчання, виховання, професійної підготовки людини для роботи в інформаційному суспільстві. У переліку заходів, які необхідно для цього здійснити, є розвиток національного науково-освітнього простору, який ґрунтуватиметься на об'єднанні різних національних багатоцільових інформаційно-комунікаційних систем; втілення принципу "освіта протягом усього життя"; створення систем дистанційного навчання, забезпечення вільного доступу до засобів ІКТ та інформаційних ресурсів, особливо у сільській місцевості й важкодоступних населених пунктах; забезпечення розвитку національної науково-освітньої інформаційної мережі та інформаційних ресурсів за головними галузями знань, її приєднання, зокрема, до європейських науково-освітніх мереж. Одним із механізмів реалізації Основних засад мало стати фінансування загальнодержавних програм, державних цільових програм із впровадження ІКТ, соціально важливих проєктів, таких як забезпечення доступу до ІКТ у сільській місцевості, а також у важкодоступних районах.

Формальний аналіз Конституції України, законодавства про інформацію дає підстави для твердження, що маємо сприятливі загальні формальні інститути для інформаційної діяльності, простежується орієнтація

на людину, на забезпечення її доступу до інформації й задоволення її потреб в інформації.

Підсилює таку думку наявність Закону України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», одним з основних методів якої є інформаційне забезпечення суб'єктів господарювання, які проводять діяльність у сільській місцевості, сільського населення тощо [63].

У статті 5 Закону України «Про кооперацію» йдеться про те, що законодавство у цій сфері ґрунтується на нормах Конституції України і Цивільного кодексу України, цього Закону, інших нормативно-правових актів із питань кооперації. Однак норм щодо сільськогосподарських кооперативів Цивільний [169], Господарський [56], Земельний кодекси України [65] не містять, а Податковий [119] оперує цим поняттям тільки з 2012 року.

Закон України «Про кооперацію» [133], як рамковий закон для всіх видів кооперативів, передбачає, що держава сприяє підготовці висококваліфікованих кадрів для системи кооперації, розвитку мережі кооперативної освіти (така мережа є тільки у споживчої кооперації), проведенню наукових досліджень із питань кооперації.

Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» у чинній редакції 2020 р. не містить окремих норм щодо інформаційного забезпечення сільськогосподарських кооперативів [53]. Водночас, норму статті 32 Закону від 24.07.2021 р. про те, що органи виконавчої влади та місцевого самоврядування «забезпечують сприяння розвиткові і зміцненню економічної самостійності сільськогосподарських кооперативів та їх членів, підвищенню ефективності їх діяльності» можна використовувати при формуванні механізмів державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, у тому числі в частині їхнього інформаційного забезпечення.

Водночас, у редакції 1997 р. цього Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [135] подання

(так записано у Законі) сільськогосподарським кооперативам інформаційної, консультаційно-методичної та іншої допомоги визначалося одним із завдань об'єднання (асоціацій, спілок) таких кооперативів. Тобто зроблено акцент на інформаційному самозабезпеченні кооперативних організацій.

Отже, спеціальні закони про кооперацію фактично є нейтральними по відношенню до інформаційного забезпечення сільськогосподарських кооперативів через те, що або не містять прямих норм у цій частині, або чинні норми не застосовуються.

На етапі становлення формальних кооперативних інститутів важливою була роль правових актів Верховної Ради України.

У 1991 р. Верховною Радою УРСР у постанові «Про Програму надзвичайних заходів щодо стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану» [127] ставилося завдання всебічно сприяти розширенню мережі кооперативних, сімейних та інших недержавних суб'єктів господарювання і малих підприємств, організації інформаційних, консультаційних і навчальних центрів, інноваційних і страхових фондів, що їх обслуговують. А з метою подання допомоги (фермерським) господарствам і сільськогосподарським кооперативам при їх становленні передбачалося утворити з другого півріччя 1991 р. Український фонд підтримки селянських (фермерських) господарств і сільськогосподарських кооперативів.

У постанові Верховної Ради України «Про Концепцію Національної програми відродження села на 1995-2005 рр.» 1994 року йде мова про інформаційну базу для розроблення Національної програми відродження села, в якій кооперативи розглядалися як один з основних напрямів «відродження селянина як справжнього господаря» [125].

У постанові Верховної Ради України «Про виконання земельного законодавства при реформуванні аграрного

сектора економіки» 2000 р. є доручення Кабінету Міністрів України сприяти розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зокрема заготівельно-збутових, кооперативних агроторгових домів, кредитних спілок та дорадчих служб у сільській місцевості [124].

Ця тема одержала розвиток у постанові Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі» 2003 р. [126].

Тут йдеться про сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, дорадчих служб, зокрема, про опрацювання й подання на розгляд Верховної Ради України проекту закону України про сільськогосподарську дорадчу діяльність, який був прийнятий як Закон України у 2004 році. Аналіз реалізації цих рекомендацій показує, що більшість із них урядом виконано не було, а Верховна Рада України жодного разу не заслуговувала інформацію Уряду. Дослідження дають підстави для твердження, що ситуація з реалізацією інших постанов Верховної Ради України була такою ж. Як наслідок – фактична відсутність системної роботи з інформаційного забезпечення сільськогосподарських кооперативів.

Проблема поглиблювалася також відсутністю організацій, які б таку роботу проводили. Хоча Український фонд підтримки селянських (фермерських) господарств і кооперативів по виробництву сільськогосподарської продукції був створений [146], фактично роботою з кооперативами не займався та пізніше був перейменований в Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств.

Були й формальні спроби створити організації з розвитку сільськогосподарської кооперації.

Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій 2000 року передбачала, окрім створення

Фонду підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, ще й створення регіональних центрів розвитку сільськогосподарської кооперації [104].

Жоден із центрів не був створений. Одна із головних причин – відсутність «механізму примусу» для реалізації правових норм та державних програм, зокрема, відсутність інститутів (формальних і неформальних) щодо відповідальності посадових осіб за невиконання державних програм, а також відсутність ресурсного забезпечення державних рішень.

Враховуючи практику розвитку сільськогосподарської кооперації та політичної відповідальності [111], можемо стверджувати, що тема кооперації є суспільно чутливою й вона активно використовується політичними силами під час виборчого процесу. Однак низька політична культура політичних еліт перетворює будь-які передвиборчі обіцянки лише на гасла, а їхня орієнтація на задоволення особистих чи корпоративних (тобто, особистих через корпоративні) інтересів залишає мало простору для справжньої заінтересованості сільськогосподарськими кооперативами.

Галузеві та державні програми, спрямовані на розвиток сільськогосподарських кооперативів, є зразком їхньої ж інституційної неспроможності через відсутність ресурсного забезпечення.

Програмою розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003-2004 рр. передбачалося, що «фінансове забезпечення Програми буде здійснюватись у порядку, визначеному законодавством, за рахунок коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів, пайових внесків членів кооперативів, коштів, передбачуваних у місцевих бюджетах відповідно до регіональних програм, а також інших джерел, не заборонених законодавством» [104]. Але держава через відсутність коштів усунулася від фінансового забезпечення власної програми.

У Державній цільовій економічній програмі підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. передбачалася діяльність з «організації інформаційно-роз'яснювальної роботи серед особистих селянських, фермерських господарств та фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників про конкурентні переваги провадження їх діяльності у складі таких кооперативів» [128].

Незважаючи навіть на таке спрощене розуміння значення інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, у Програмі не були передбачені кошти на таку діяльність. Інформаційне ж забезпечення якщо й здійснювалося, то спонтанно, несистемно, і, як правило, за рахунок коштів проєктів міжнародної технічної допомоги.

Недосконалість інститутів у частині контролю з боку суспільства за дотриманням кооперативних принципів та норм законодавства кооперативними організаціями породила проблему псевдо- чи квазікооперативів [68], які створювалися часто з метою «освоєння» бюджетних коштів.

Ключовою ж проблемою вітчизняного законодавства (як й іншого) є нерозуміння представниками органів влади суті кооперації, зокрема, неприбуткової природи кооперативів. Більшість експертів [98, 116] наголошують на цій проблемі постійно, наводячи за приклад такого нерозуміння існуюче донедавна подвійне оподаткування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – оподаткування прибутку кооперативу як юридичної особи та наступне оподаткування прибутку його членів, що робить цю форму об'єднання селян непривабливою. Цю проблему вдалося розв'язати з прийняттям Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 21.08.2020 р. № 899 – IX, де зафіксовані кооперативи, які працюють без мети отримання прибутку [79].

Важливою частиною формальних інститутів є правові акти місцевих органів влади, зокрема, місцеві програми розвитку, в т.ч. сільськогосподарської кооперації. Розробка більшості таких програм здійснювалася на виконання розпорядчих актів Кабінету Міністрів та Законів України (ст. 32 п.2 Закону «Про сільськогосподарську кооперацію»). Наприклад, для реалізації Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. [128] місцевими органами влади була затверджена низка місцевих програм [109, 141].

Деякі програми були ініціативами місцевих органів влади і передбачали надання консультаційних послуг суб'єктам сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, зокрема, через сільськогосподарські дорадчі служби, а також фінансування надання таких послуг із місцевих бюджетів [139].

Однак обсяги фінансування були незначними або взагалі не передбачалися. На нинішній час місцеві програми підтримки не відіграють значної ролі у розвитку кооперативів, а інформаційне забезпечення такої кооперації є спонтанним і вибірковим.

Навіть за наявності окремих ідеальних правових інститутів, надзвичайно важливим є те, як ці інститути працюють та взаємодіють. В організації такої взаємодії важливу роль відіграють неформальні інститути та організації.

«Попередні десятиліття радянської історії підірвали довіру людей до інституту кооперації» [172], девальмували ідею, зневажили принципи кооперації, знищили неформальні кооперативні інститути й кооперативні організації.

М. Б. Чижевська вважає, що неформальні правила завжди передують формальним і задається питанням, чому в сучасних українських реаліях повноцінно не функціонує процес самоорганізації при конструюванні

кооперативного сектора як необхідної складової багатокладної соціально орієнтованої економіки [171].

На її думку, проблема в існуванні особливого інституціонального середовища на теренах колишньої радянської імперії. В.М. Роменська зауважує, що неформальним інститутам притаманний виключно еволюційний хід розвитку, формальним – еволюційний та революційний [147], саме тому потрібен час для формування неформальних інститутів сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Неформальні інститути суттєво впливають на швидкість і масштаби розвитку кооперативного руху в постсоціалістичних країнах, отже, основні зусилля держави й недержавних організацій мають бути сконцентровані на формуванні неформальних інститутів, зокрема відродженні довіри до кооперації на селі. Робота по відродженню таких інститутів – важливий напрям діяльності системи інформаційного забезпечення сільськогосподарської кооперації.

Слабкість інститутів дослідники пояснюють відсутністю національної політики щодо розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [59], що може бути наслідком необізнаності політичних еліт про можливість кооперації, її роль у розвитку економіки України та інших країн. Систематичне поширення інформації є важливою діяльністю для зміни неформальних інститутів, що приведе до зміни формальних.

Серед ключових проблем кооперації називають також відсутність повної й достовірної інформації, яка була б розповсюджена професійними аграрними організаціями та донесена до кожного сільськогосподарського товаровиробника [59].

Такі організації нині якщо й існують, то мають дуже низьку спроможність для повноцінного інформаційного

забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Насамперед низьку фінансову спроможність, а також організаційну та інтелектуальну.

У 1998 р. п'ять кооперативів заснували Національну спілку сільськогосподарських кооперативів України. Серед завдань – проведення короткострокових постійно діючих семінарів і курсів підвищення кваліфікації для персоналу та членів кооперативів, організація оперативного центру обміну інформацією з питань фінансування, права, ринків збуту й матеріальних ресурсів, технологій тощо. У 2001 р. Національна асоціація кредитних спілок України, Укоопспілка та Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України виступили засновниками Національного кооперативного альянсу України [150].

У 2008 р. створено Всеукраїнську громадську організацію «Союз учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України». Ситуація складається так, що організація не має достатніх власних ресурсів для проведення системної інформаційної діяльності й обмежується окремими публічними заходами. Як правило, для цього використовуються залучені благодійні кошти чи кошти проектів і програм міжнародної технічної допомоги.

Ще один важливий для сільськогосподарської кооперації суб'єкт – Міжнародна благодійна організація «Добробут громад» [64], яка працює з дуже вузьким колом осіб у місцевості, де планується створення кооперативу за її підтримки або ж діє кооператив за її підтримки.

В Україні основний внесок в інформаційне забезпечення сільськогосподарських кооперативів роблять не українські урядові чи неурядові організації, навіть не наукові установи, а проекти міжнародної технічної допомоги. За їхньої підтримки працюють найбільш успішні сільськогосподарські дорадчі служби, які створили перші

об'єднання кооперативів у Львівській і Дніпропетровській областях, реалізуються інформаційно-просвітницькі проекти, готуються зміни до законодавства [80].

Аналіз інституційних основ інформаційного забезпечення створення й діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дає можливість зробити деякі висновки.

Де-юре в Україні наявні необхідні для розвитку інформаційного забезпечення сільськогосподарської кооперації мінімальні формальні інститути.

Де-факто якість правових норм, що пов'язані із сільськогосподарською кооперацією та її інформаційним забезпеченням, невисока, а неопрацьованість «механізмів примусу» для реалізації навіть не завжди досконалих правових норм і державних програм, відсутність правових норм щодо відповідальності посадових осіб за невиконання державних програм [114], їхнього ресурсного забезпечення знижує ефективність використання зазначених інститутів для досягнення мети кооперації [84, 98, 164].

Реалізація формальних норм та правил ускладнена неналежним ресурсним забезпеченням. Неформальні інститути сільськогосподарської обслуговуючої кооперації тільки починають формуватися на локальному рівні.

Українські організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є слабкими, тому їхній вплив на формування таких інститутів є незначним. Основна роль належить проектам міжнародної технічної допомоги й підтримуваним ними сільськогосподарським радчим службам.

Слабкість неформальних інститутів та організації кооперативів є перешкодою на шляху становлення формальних інститутів сільськогосподарських кооперативів.

В інформаційному забезпеченні сільськогосподарської кооперації залишається чимало інституційних невизначеностей, що суттєво обмежує набір альтернатив для

розвитку. Мінімізувати такі невизначеності можна шляхом реалізації низки заходів.

Насамперед слід здійснювати постійний моніторинг впливу формальних інститутів інформаційного забезпечення на розвиток сільськогосподарської кооперації та через систему зворотних зв'язків вносити корективи у законодавство, політику й механізми їх реалізації для розширення набору альтернатив інформаційного забезпечення.

Для підвищення ефективності формальних кооперативних інститутів невід'ємною їх частиною мають стати «механізм примусу» та реальне ресурсне забезпечення запланованої діяльності. Формальні інститути повинні передбачати стимули для розвитку неформальних інститутів, а також як державних, так і недержавних організацій, діяльність яких спрямована на розвиток сільськогосподарської кооперації (кооперативні об'єднання) та інформаційного забезпечення (сільськогосподарські дорадчі служби).

Якщо джерелом інституційних змін є зміни світосприйняття людей, що відображається у сприйнятті відносних цінностей та/або в зміні уподобань [107], то важливим напрямком роботи системи інформаційного забезпечення стає робота із політиками й політичними організаціями, органами влади, від яких залежить як якість формальних інститутів, так і умови для розвитку неформальних інститутів та кооперативних організацій, а також їхнє ресурсне забезпечення. Доповнювати таку діяльність має постійне системне поширення ідеї сільськогосподарської кооперації серед сільського населення.

Створення інформаційних потоків, спрямованих на законодавців, науковців, населення задля поліпшення формальних інститутів сільськогосподарської кооперації потребує скоординованої системної роботи організацій, заінтересованих у її розвитку. Створення координаційного кооперативного центру (агентства) мало б стати пріоритетом як державних, так і недержавних організацій, у тому числі міжнародних донорських організацій.

10. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН

Формування ініціативної групи зі створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Ініціативна група - це колектив сільськогосподарських товаровиробників, об'єднаний ідеєю створення кооперативу з метою розв'язання спільної для всіх проблеми або проблем в їхній господарській діяльності.

Головним завданням ініціативної групи є визначення спільних проблем, виду чи видів діяльності кооперативу, розробка проєкту та техніко-економічного обґрунтування його діяльності, Статуту, проведення Установчих зборів та реєстрації кооперативу [140].

Першим документом, що ухвалює ініціативна група, є протокол про наміри. Його приймають та підписують члени ініціативної групи після обговорення ідеї створення кооперативу.

Протокол про наміри скріплює підписами членів ініціативної групи їх зобов'язання по створенню кооперативу, визначає пропонований вид діяльності кооперативу на основі спільних для членів ініціативної групи потреб, та терміни реалізації намірів щодо створення кооперативу та виконання певних етапів підготовки.

На чолі ініціативної групи повинен бути лідер, людина, яка стимулювала створення кооперативу, користується довірою односельців. Група повинна бути однорідною, а потреби членів кооперативу мають бути однаковими.

У кооператив можуть об'єднуватися виробники різних форм власності, але різниця в обсягах операцій, що вони реалізовуватимуть з кооперативом, не повинна бути надто великою.

Помилки, яких слід уникати при формуванні ініціативної групи:

- утворення ініціативної групи дуже відмінних між собою виробників, що мають різні інтереси та різне фінансове становище;

- прийняття до ініціативної групи невиробників сільськогосподарської продукції.

Якщо ідея створення кооперативу сформована на зборах ініціативної групи, приймають рішення про його створення, підписують протокол про наміри. Він містить:

- наміри сільськогосподарських товаровиробників їх перше зобов'язання - разом і організовано проводити роботу на наступних етапах створення кооперативу;

- визначення виду діяльності кооперативу, строки процесу створення;

- порядок організації та роботи та ініціативної групи. При великій її чисельності обирають робочу групу.

Підписання протоколу про наміри є завершальним етапом формування ініціативної групи.

Розробка проекту кооперативу. Ініціативна група, опрацювавши початкову ідею, розробляє проект створення та діяльності кооперативу.

Проект – це письмовий документ, в якому викладена сутність кооперативної ідеї створюваного кооперативу. У ньому визначають цілі, мету та види діяльності кооперативу, шляхи і засоби реалізації ідеї, ринкові, майнові та фінансові аспекти його роботи.

Кооператив може мати лише один напрям (вид діяльності) або бути багатофункціональним. Для заснування багатофункціонального кооперативу необхідно більше фінансових коштів та управлінського досвіду. Якщо організувати багатофункціональний кооператив, то слід впевнитись у тому, що всі потреби діяльності зв'язані між собою (постачання, зберігання, переробка та реалізація продукції).

Як тільки мету діяльності кооперативу визначено, слід оцінити, засоби її реалізації: потреби в капіталовкладеннях, оренді приміщень чи об'єктів, персоналі, обігових коштах [140].

Помилки, яких слід уникати при розробленні проєкту:

- намагатися вирішити через заснування кооперативу ті проблеми, що стосуються не групи, а лише окремих господарств;
- намагатися включити в діяльність кооперативу виробництво і переробку продукції;
- прагнути, щоб кооператив займався усім відразу. Це потребує створення кількох кооперативів;
- ставити дуже обмежені цілі.

Члени та ресурси кооперативу. Успіх проєкту створення кооперативу визначають такі фактори:

- правильне розуміння потреб членів ініціативної групи та майбутніх членів кооперативу;
- чітка постановка цілей, яких бажають досягти учасники проєкту;
- якісне планування початку та першого року діяльності кооперативу.

Розробка проєкту – це одночасно спосіб навчання і розвитку особистих управлінських якостей майбутніх членів кооперативу, набуття досвіду оцінки умов конкуренції, засобів просування продукції на ринок, фінансового планування, використання переваг сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Розробка проєкту також дає змогу перевірити реалістичність ідеї ще до її впровадження. Можливо, в процесі розробки виявиться, що розмір статутного капіталу буде меншим, ніж фінансові потреби кооперативу. В такому разі необхідно розглянути варіант залучення кредитних коштів або пошуку шляхів зменшення потреби у фінансуванні на першому етапі його діяльності.

Основними джерелами для складання проєкту є:

- власний досвід практичної діяльності членів ініціативної групи;
- безпосереднє обговорення з майбутніми членами кооперативу;
- контакти з працюючими сільськогосподарськими кооперативами, які може надати Союз учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України та дорадчі служби;
- публікації в пресі, інформаційні та рекламні матеріали;
- виставкові заходи, семінари та конференції;
- тематична література;
- консультації фахівців.

Завершити опрацювання проєкту варто до проведення Установчих зборів кооперативу, а затвердження – безпосередньо на зборах.

Починати діяльність кооперативу можна з обмеженою кількістю членів і поступово її збільшувати. Для успішної роботи потрібно, щоб чисельність членів була достатньо великою. Якщо членами кооперативу будуть сільськогосподарські підприємства, вистачить навіть трьох господарств. Якщо йдеться про особисті селянські господарства, потрібно об'єднати відразу близько 50 власників і одним із перших завдань ініціативної групи буде залучити нових потенційних членів. Крім того, потрібно розглянути питання про місце розташування членів, найкраще, коли господарства членів розміщені компактно [140].

На цьому етапі уточнюють, які ресурси члени мають намір вкласти в кооператив і які зобов'язання вони готові взяти на себе.

Для цього потрібно вирішити такі питання:

- які фінансові кошти (або продукцію, яку можна реалізувати) члени готові внести в рахунок вступного та пайового внесків і в який термін;

- яке майно члени мають намір внести до пайового фонду і чи необхідне воно для діяльності кооперативу;
- якщо кооператив планує отримати кредит, яке майно його члени готові надати як заставу;
- які зобов'язання члени хочуть взяти на себе.

Помилки, яких слід уникати:

- включати в члени кооперативу не виробників сільськогосподарської продукції;
- встановлювати надто низький розмір внесків (що не дозволить мати необхідні ресурси і що свідчить про досить низький рівень мотивації членів);
- встановлювати нереально високий розмір внесків, що не будуть сплачені;
- вносити майно, непотрібне для діяльності кооперативу.

Оцінка економічного середовища. Далі необхідно проаналізувати економічне середовище і перевірити відповідність запланованих напрямів діяльності кооперативу ринковим умовам:

- в якій формі реалізовувати продукцію - як сировину чи в переробленому вигляді. В останньому випадку визначити, який вид переробки буде використано;
- через які канали реалізовуватиметься продукція - оптом або в роздріб, на місцевих чи віддалених ринках та які можливості можна для цього використати;
- які результати попереднього аналізу витрат на реалізацію можливих проєктів (собівартість переробки, фасування, транспортування), якими будуть мінімальні обсяги.

Необхідно оцінити існуючі можливості та вартість залучення нових засобів виробництва:

- які засоби виробництва можуть надати члени кооперативу як внески;
- що потрібно придбати. Слід зібрати інформацію про технічні характеристики, вартість та умови оплати обладнання.

Головне - знайти вільні об'єкти, які відповідають цілям кооперативу і розглянути можливості їх використання.

Часто найбільш доступним способом залучення нових засобів виробництва є оренда.

Організація роботи ініціативної групи. Організаційний комітет, що обирається ініціативною групою, повинен розробити й ухвалити чіткий робочий план і розподілити завдання між членами. Свій внесок у цю роботу можуть зробити консультативний центр або дорадча служба [140].

Ця робота передбачає два основних аспекти:

- збір інформації про умови середовища (ринки, можливості використання необхідних господарських об'єктів, види сільськогосподарського обладнання, яке потрібно придбати та його вартість);
- робота з потенційними членами (оцінка їхніх потреб, намірів щодо співпраці з кооперативом, можливостей щодо сплати пайових внесків, а також переконання, зацікавлення та пояснення членам кооперативних принципів).

Як тільки проєкт сформовано, оргкомітет розпочинає роботу над питаннями, що будуть відображені у Статуті та Правилах внутрішньогосподарської діяльності кооперативу. Основні з них:

- які права та обов'язки матимуть члени кооперативу. Зокрема, якими будуть розмір, форма та строки внесення часток, зобов'язання щодо ведення діяльності;
- якою буде приблизна організаційна структура кооперативу.

Всі згадані елементи є складовими концепції кооперативу, яка має бути ухвалена ініціативною групою. Коли концепція кооперативу схвалена ініціативною групою, потрібно викласти її юридичною (Статут), економічною та фінансовою мовами (бізнес-план).

Етапи заснування кооперативу. Підготовка Статуту та Правил внутрішньогосподарської діяльності.

Статут - основний документ кооперативу, в якому визначено мету й діяльність кооперативу, права та обов'язки членів, умови вступу і виходу з кооперативу, органи управління кооперативу та правила прийняття рішень, порядок реорганізації і ліквідації кооперативу. Щоб розробити Статут, потрібно спиратися на типові статuti. Ті положення, які можуть часто змінюватися, зазначаються в Правилах внутрішньогосподарської діяльності [140].

Правила внутрішньогосподарської діяльності уточнюють Статут і визначають відносини між кооперативом та його членами. Правила внутрішньогосподарської діяльності, як і Статут, затверджуються рішенням Загальних зборів.

Розробка бізнес-плану.

Бізнес-план – це поглиблене відображення проекту розвитку підприємства, який містить детальний опис підприємства, середовища, в якому воно діє, а також системи управління, необхідної для досягнення поставленої мети.

На початковому етапі розробляють спрощений бізнес-план, тому що не всі дані відомі. Уточнений бізнес-план буде розроблений на другому році діяльності кооперативу.

Складові бізнес-плану:

- глобальна стратегія та цілі;
- аналіз ринку та маркетингова стратегія;
- технологічний опис процесу виробництва, план виробництва, планування впровадження в дію;
- управління, організаційні структури та методи прийняття рішень;
- фінансові прогнози;
- аналіз ринків.

Підготовка та проведення Установчих зборів.

Установчим зборам повинно передувати активне обговорення ідеї створення кооперативу. Проект Статуту завчасно передається учасникам та обговорюється під час попередніх зборів.

Організаційний комітет направляє всім потенційним членам кооперативу запрошення на Установчі збори із повідомленням порядку денного.

Порядок проведення Установчих зборів слід добре продумати і організувати на належному рівні. При проведенні зборів необхідно чітко дотримувати порядку денного, що створить атмосферу відкритості й кооперативної демократії. Передусім збори мають заслухати звіт організаційного комітету, після цього обговорити і затвердити Статут кооперативу, його назву, обрати керівні органи (Правління кооперативу, його Голову, Ревізійну комісію і/або Наглядову раду). Обрання Установчими зборами керівних органів – вирішальний момент у процедурі заснування кооперативу [140].

Сплата вступних внесків і вкладів членів кооперативу. Після проведення установчих загальних зборів наступним кроком є реєстрація кооперативу та збирання вступних внесків його членів.

Вступні внески, як правило, в грошовій формі, переказують на тимчасовий розрахунковий рахунок для витрат на створення і реєстрацію кооперативу. Затримка сплати вступних внесків членами призведе до затримки реєстрації.

Якщо члени роблять внесок у вигляді майна, потрібно скласти оціночний акт, який підтверджує реальну його вартість. Акт надається незалежною експертною комісією і додається до Статуту. Після реєстрації кооперативу необхідно сплатити пайові внески відповідно до складеного графіка. Про це зазначається у Правилах внутрішньогосподарської діяльності, а не в Статуті.

Особа, що не внесла навіть частини вкладу, не набуває статусу члена кооперативу, а член, який не виконує своїх зобов'язань, повинен бути виключеним із нього. Завданням лідера (керівника) є забезпечення внесення вкладів.

Реєстрація кооперативу. Після проведення установчих загальних зборів наступним кроком є реєстрація кооперативу і збирання вступних і пайових внесків і вкладів членів.

Державна реєстрація кооперативу здійснюється у порядку, передбаченому для державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, провадиться відповідно до вимог Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців».

Дата внесення до Єдиного державного реєстру запису про проведення державної реєстрації юридичної особи є датою державної реєстрації юридичної особи.

Державна реєстрація юридичної особи здійснюється у день надходження передбачених цим Законом документів для проведення державної реєстрації юридичної особи.

Протягом 24 годин, крім вихідних та святкових днів, після отримання державним реєстратором від органів статистики, доходів і зборів, Пенсійного фонду України даних про взяття на облік юридичної особи, державний реєстратор видає (надсилає поштовим відправленням з описом вкладення) засновникові або уповноваженій ним особі один примірник оригіналу установчих документів з відміткою державного реєстратора про проведення державної реєстрації юридичної особи та витяг з Єдиного державного реєстру.

Після реєстрації кооперативу необхідно сплатити внески відповідно до графіка, визначеного кооперативом у Правилах внутрішньогосподарської діяльності [140].

Початок роботи кооперативу. *Набір персоналу. Виконавчий директор повинен відповідати таким вимогам:*

- бути передбачливим менеджером, володіти економічними методами управління та планування;
- мати підприємницькі здібності, вміти поводитися з комерційними партнера та знати ринки, на яких діє кооператив;
- мати технічні знання в області діяльності кооперативу, добре розуміти кооперативні принципи та механізми;
- бути порядною людиною та користуватися повною довірою і повагою з боку членів кооперативу;
- мати високі комунікативні здібності та працювати в інтересах членів кооперативу;
- вміти співпрацювати з правлінням та головою кооперативу, ретельно виконуючи їхні рішення;
- проживати неподалік від місця розташування кооперативу та задовольнятися визначеним розміром заробітної плати.

Якщо кооператив невеликий, то обов'язки директора добровільно може виконувати голова кооперативу, а бухгалтер працюватиме неповний робочий день.

Правління наймає бухгалтера, а директор – інший необхідний персонал.

Помилки, яких слід уникати:

- не розраховувати на те, що досвідчений директор чи бухгалтер можуть працювати безкоштовно;
- не починати роботу кооперативу з недостатньою чисельністю персоналу;
- не наймати відразу багато персоналу.

Управління кооперативом. На етапі початку ділових операцій здійснюється розподіл управлінських функцій між Правлінням кооперативу і виконавчою дирекцією. Правління зосереджує увагу на питаннях страте-

гічного розвитку підприємства, його фінансової та маркетингової політики, входження та адаптації до конкурентного середовища. Виконавчий директор і його команда відповідають за щоденну роботу кооперативу згідно з делегованими повноваженнями, ресурсами і програмою, схваленою Правлінням кооперативу.

Кооператив повинен мати розроблений бізнес-план на 3-5 років. Це потрібно не тільки для подання бізнес-плану банкам при отриманні кредиту, але й для запобігання різного роду ризикам і переконання самих членів.

Бажано, щоб кооператив співпрацював з якоюсь (дорадча організація чи науковий центр) консультаційною службою.

Фінансування діяльності кооперативу. На практиці часто постає питання про те, як діяти, якщо для розгортання діяльності кооперативу не вистачає власних коштів, а зовнішні джерела фінансування обмежені або взагалі недостатні. Важливо відкинути думку, що фінансування кооперативу почнеться автоматично з його реєстрацією. Якщо коштів для розвитку не вистачає, слід докорінно переглянути спектр його господарської діяльності й обмежити її види та обсяг до таких параметрів, які можуть бути профінансовані.

Працюючи на орендованих засобах, кооператив має дбати про створення власної матеріально-технічної бази за рахунок надходжень і поповнення пайових внесків.

Збільшення статутного капіталу є важливою складовою повноцінного розвитку кооперативу як членської організації.

Основне джерелом фінансування кооперативу – вклади і внески членів-клієнтів кооперативу. Важливість поповнення статутного капіталу пояснюється зростанням довіри кредитних установ до підприємств, що мають міцну матеріальну базу, яка може бути предметом застави при отриманні кредиту. Крім того, фінан-

сування кооперативу через механізм поповнення індивідуальних паїв зміцнює його членську організацію, сприяє зростанню зацікавленості членів кооперативу в ефективному використанні вкладених ними коштів [140].

Внутрішні економічні відносини в кооперативі.

Розробка Правил внутрішньогосподарської діяльності є одним із ключових нормативно-регламентуючих актів функціонування кооперативу. Цей документ є продовженням Статуту кооперативу, з посиленням уваги до регламентації господарського механізму його роботи. Необхідність розроблення Правил пов'язана не тільки з потребою регламентувати, уточнити основні правила та взаємодії між членами, з третіми особами, а й з потребою врахування вищої динамічності господарської діяльності.

На відміну від положень, викладених у Статуті, положення, зазначені у Правилах, можна частіше змінювати без відповідної державної реєстрації, яка передбачена при внесенні змін до Статуту. Правила та зміни до них затверджують Загальні збори членів кооперативу.

Структура Правил внутрішньогосподарської діяльності кооперативу така:

- Загальні положення (назва, юридична адреса, вид кооперативу, його статутні цілі, територія функціонування).
- Порядок організації діяльності та надання послуг членам кооперативу.
- Форма участі членів кооперативу в його діяльності. Порядок визначення розміру додаткового вкладу та його внесення. Розмір загальної частки членів у статутному капіталі.
- Вимоги до документного оформлення зобов'язань членів перед кооперативом щодо участі в його господарській діяльності.
- Порядок формування майна кооперативу.

- Ціноутворення та фінансові відносини з членами кооперативу. Механізм розподілу фінансового результату (прибутку).

- Прикінцеві положення.

Примірні правила внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу затверджені наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 30 жовтня 2013 р. № 643 [140].

Організаційні засади діяльності кооперативу.

Зобов'язання з ведення діяльності кооперативу є основним принципом. У кооперативі ризик розподіляється між усіма членами солідарно. Важливо, щоб поведінка одного із його членів не зашкоджувала іншим. Підписання зобов'язань з ведення діяльності та інші правила є справою довіри та відповідальності перед кооперативом. Члени-власники кооперативу мають довіряти своїй організації, а кооператив повинен бути впевненим у надійності членів. Зобов'язання з ведення діяльності (у збутових - щодо реалізації продукції, постачальницьких - закупівлі засобів виробництва, сервісних - з надання послуг) дозволяють кооперативу концентрувати значні обсяги продукції, що уможливає вихід на більш вигідні ринки, закуповувати засоби виробництва за оптовими цінами, повністю використати потужності матеріально-технічної бази. Де-факто прийняття й належне виконання членами своїх зобов'язань є запорукою ефективності роботи кооперативу, а через нього - його членів.

Ефективність роботи кооперативу безпосередньо залежить від обсягу операцій з його членами. Тому в кооперативі поширений принцип відданості, тобто продавати всю продукцію через нього. Винятком може бути продукція для внутрішніх потреб (внутрішнє споживання, технологічні потреби, оплата праці). Тобто вся продукція, яку член кооперативу бажає продати, має бути реалізована через кооператив. Строк дії договорів,

прийнятих у збутовому кооперативі, повинен бути досить тривалим, як правило, 3-5 років, а обсяг визначатися за одним із трьох варіантів:

- як відсоток від врожаю;
- як фіксований обсяг з гектара або голови тварини;
- як фіксований обсяг або вся продукція.

Зобов'язання у постачальницьких і сервісних кооперативах приймаються членами за аналогічними принципами, з урахуванням специфіки сезонності поставок, засобів виробництва і використання техніки. Тому механізми прийняття зобов'язань у таких кооперативах ґрунтуються на формуванні попередніх заявок, складанні графіків поставок і використання техніки [140].

Умови надання послуг у кооперативі. Іншою стороною взаємодії члена зі своїм кооперативом є отримання послуг. Цей процес має регламентуючі норми, зокрема:

- Кожний кооператив повинен сформувавши перелік тих послуг і засобів, які він надаватиме своїм членам. Цей перелік визначається загальними зборами і фіксується у Статуті кооперативу і більш детально - у Правилах внутрішньогосподарської діяльності.

- Зобов'язання кооперативу щодо дотримання якісних стандартів і нормативів надання послуг членам. Пріоритетність задоволення заявок передбачає: виключність задоволення заявок членів порівняно з не членами, черговість виконання заявок між членами відповідно до термінів подання ними заявок, розподілу на основний і додатковий обсяг, черговість відповідно до величини сплаченого паю.

- Стосовно зобов'язань щодо пріоритетності або виключності поставок, надання послуг і техніки своїм членам можливе надання послуг не членам кооперативу за умови повного й першочергового задоволення заявок членів або паралельної можливості надання послуг контрагентам.

- Форму, терміни та умови подачі заявок на отримання послуг, використання техніки, поставок засобів виробництва кожен член визначає до початку діяльності кооперативу. При цьому на початку року ці заявки набувають форми заяви про наміри, а протягом року є незмінними, акцентованими замовниками заявками.

- Можливість впливу кооперативу на вибір його членом виду продукції, типу технології, засобів виробництва - заміників тощо.

- Умови приймання і видачі продукції, які передбачають дотримання порядку і графіка передачі продукції та постачання товарів, транспортне забезпечення і умов перевезень, зобов'язання членів щодо якості, фасування та інших умов попередньої обробки продукції, порядок приймання товарів, зважування, аналіз якості, розвантаження тощо.

- Порядок повної або часткової оплати послуг, умов авансованої оплати чи проведення операцій у кредит, можливість застосування системи знижок відповідно до обраної членом форми й обсягу оплати.

Рух товарів у кооперативі. Кооператив не купує продукцію своїх членів, а реалізує її від їхнього імені, а в окремих випадках сплачуючи члену кооперативу аванс у формі попередньо встановленої ціни. Продукція, що передається членом кооперативу, залишається його власністю, у разі включення у сферу послуг кооперативу зберігання та переробки неприбутковість останнього забезпечує давальницька схема руху товарів. Оскільки передача продукції не веде до зміни власника, немає причини для нарахування ПДВ. З іншого боку, кооператив не продає членам засоби виробництва, а закуповує від їх імені за поданими заявками, що зумовлює формування доходів кооперативу на рівні втрат на його утримання і вартість придбаних засобів, тому не формується база оподаткування [140].

Система цін та механізми оплати в кооперативі, розподіл його доходів. Законодавство про ціноутворення у кооперативі.

Загальні принципи, поняття та норми формування майна, цін і тарифів на продукцію й послуги у кооперативах та об'єднаннях регулюються Законом України «Про кооперацію» та «Про сільськогосподарську кооперацію».

Кооперативи реалізують товари та надають послуги за цінами і тарифами, встановленими самостійно, а у випадках, передбачених законом, – за державними цінами і тарифами.

Кооперативи мають право реалізувати товари та надавати послуги за цінами і тарифами, що встановлюються на договірних засадах, окремо для членів кооперативу та інших осіб.

Принципи ціноутворення в кооперативі. Кооператив проводить господарські операції не з членами, а з суб'єктами ринку від імені своїх членів, не заробляючи прибутку для себе. Оскільки кінцева собівартість послуг і витрати на функціонування кооперативу остаточно можуть бути підраховані наприкінці фінансового року, ціноутворення в кооперативі складається з двох частин:

- на початку року, перед поставкою/закупівлею членам продукції, надання послуг, засобів виробництва кооператив встановлює попередні ціни;

- наприкінці року фінансовий результат діяльності кооперативу розподіляється серед його членів через кооперативні виплати, які додаються до попередніх цін, що були виплачені їм через попередні ціни за надану продукцію або вираховуються від попередніх цін за надані послуги та засоби.

Кінцева ціна, яку виробник отримує за продукцію (попередня ціна + кооперативні виплати) або сплачує за послуги та товари (попередня ціна за вирахуванням

кооперативних виплат), дорівнює собівартості. Вона підраховується лише наприкінці року і залежить від результатів спільної діяльності членів кооперативу.

Встановлення розміру попередніх цін. Сільськогосподарські товаровиробники - члени кооперативу передають йому вироблену ними продукцію на реалізацію або на переробку, залишаючись її власниками. Кооператив не продає своїм членам матеріально-технічні ресурси, а закупає на їх замовлення. Тобто в будь-якому випадку кооператив проводить комерційні операції не зі своїми членами, а від імені членів, не ставлячи за мету отримання прибутку від операцій безпосередньо для кооперативу як суб'єкта ринкових відносин. Метою кооперативу є отримання максимально можливого економічного результату його членами за мінімізації кооперативних витрат [140].

Оскільки попередньо неможливо визначити точний розмір таких витрат, встановлені кооперативом ціни підлягають перегляду за результатами року. Фінансовий результат діяльності кооперативу розподіляється між його членами у вигляді кооперативних виплат.

Ціна, за якою члени кооперативу поставляють свою продукцію для реалізації, або за якою провадиться оплата матеріально-технічних ресурсів та послуг, розраховується за цією спеціальною системою ціноутворення, яка і забезпечує неприбутковий характер кооперативу.

При розрахунку попередніх цін необхідно брати до уваги наступне.

По-перше, виконавчий директор кооперативу, як і його члени, повинен розуміти, що кооператив може наприкінці року повернути надлишково (понад прогнозовану собівартість послуг) отримані кошти, але не може вимагати додаткової сплати коштів.

По-друге, в будь-якій діяльності є певні ризики, тому надбавка до прогнозованої ціни є платою за такі ризики.

По-третє, попередня ціна має бути вигідною для членів кооперативу. Мало хто з членів кооперативу сприйме як належне, що інші комерційні структури пропонуватимуть вищу ціну, ніж за вироблену сільськогосподарськими товаровиробниками продукцію порівняно з кооперативом.

По-четверте, попередня ціна, залежно від низки факторів, може мати різну величину для конкретних членів кооперативу. За певних умов вона залежатиме від обсягу послуг, який член кооперативу отримує від кооперативу, транспортних витрат на одиницю послуг для територіально віддаленого члена і т.д.

Попередня ціна є результатом економічних розрахунків, прогнозування ринку та компромісом між бажанням кооперативу застрахувати себе від можливих ризиків і намірами членів кооперативу отримати якомога вищу ціну за свою продукцію, якнайдешевше придбати ресурси або одержати послуги за якомога нижчою вартістю. Механізм визначення ціни варто викласти в Правилах внутрішньогосподарської діяльності.

Правилами визначається, кому належить приймати остаточне рішення про встановлення попередніх цін. На практиці попередні ціни пропонуються виконавчим директором та затверджуються правлінням, або прийняття таких рішень делегується виконавчому директору чи голові правління [140].

Для *переробно-збутових, збутових, заготівельних кооперативів* кінцева ціна члена за продану продукцію складається з попередньої ціни плюс кооперативні виплати. Визначення попередніх цін для даної групи кооперативів пов'язане з прогнозуванням кінцевої реалізаційної ціни самим кооперативом відповідно до його витрат з урахуванням якості й обсягу поставленої членом продукції. Таким чином, попередня ціна буде дещо нижча від прогнозованих реалізаційних цін.

Для *сервісних кооперативів, кооперативів з матеріально-технічного забезпечення* кінцева ціна буде такою: попередня ціна за вирахуванням кооперативних виплат або витрат на створення кооперативу й цін придбання і поставки продукції.

Для *сервісних кооперативів* собівартість придбаних і поставлених членам кооперативу товарів і послуг збільшується на відповідні витрати з утримання кооперативу. Проте переваги оптових закупівель можуть повністю покрити ці витрати разом з уникненням переплат комерційним установам. Заощаджені або додатково виручені кошти кооператив розподіляє наприкінці року через кооперативну виплату. Розмір кооперативних виплат визначається за залишковим принципом після вирахування всіх витрат, а розподіл між членами відбувається пропорційно до обсягів поставленої продукції або отриманих товарів, послуг відповідної якості.

Базові правила формування попередніх цін на послуги кооперативу. Процес ціноутворення має бути прозорим і зрозумілим для членів кооперативу. Основою кооперативної ціни є собівартість послуг.

Попередня ціна має бути такою, щоб члени кооперативу не доплачували за послуги після завершення звітного періоду.

Кооперативні ціни повинні бути вигіднішими для членів даного кооперативу, ніж в інших підприємствах.

Правління (дирекція) кооперативу щороку розробляє проєкт цін на послуги кооперативу, які надаватимуться членам кооперативу відповідно до вимог, визначених Правилами внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Структура ціни, як правило, передбачає:

- прямі витрати (матеріальні, на оплату праці, інші прямі витрати);
- накладні (загальногосподарські) витрати - не більше 10% від суми прямих витрат;

- цінову безпеку (прогнозований рівень інфляції та ціновий запас у разі подорожчання матеріалів/послуг сторонніх організацій) - не більше 20% від суми прямих і накладних витрат;

- розмір податку за прийнятою в кооперативі системою оподаткування [140].

Ціни на послуги, які надаватимуться третім особам (не членам кооперативу), встановлюють на рівні не нижче 115% від розміру ціни аналогічних послуг для членів кооперативу. Слід зазначити, що відповідно до чинного законодавства сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не можуть надавати послуги третім особам (не членам кооперативу).

Загальні збори кооперативу затверджують запропоновані ціни та встановлюють дату й порядок введення їх у дію. Загальні збори можуть надавати повноваження Правлінню кооперативу коригувати ціни на послуги у разі перевищення передбаченого в структурі ціни рівня інфляції й підвищення ринкової вартості основних складових прямих витрат кооперативу.

Нові ціни на послуги кооперативу мають бути введені в дію заздалегідь (наприклад, не раніше 30 календарних днів від дня затвердження їх Загальними зборами (Правлінням кооперативу)).

Ціноутворення і прибуток кооперативу. Якщо постачальницька фірма «А» продає добрива селянинові, вона ставить за мету отримувати прибуток. Це означає, що ціна на добрива визначатиметься таким чином, щоб у фірмі «А» після відшкодування всіх витрат (закупівля добрив, транспортування, заробітна плата, амортизація обладнання, банківський відсоток, податки та ін.) ще залишилися кошти. Чим більший прибуток має намір отримати фірма «А», тим вища ціна, за якою селянин купує добрива.

Якщо молокозавод закупає молоко у фермера, то ціна визначається таким чином, щоб після продажу переробленої продукцію, сплати за поставлене молоко та відшкодування всіх витрат, ще залишилися кошти. Чим більший прибуток хоче отримати молокозавод, тим нижчу ціну отримає фермер за своє молоко.

Якщо члени сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є його власниками і клієнтами, то немає сенсу в тому, щоб продавати самим собі добрива за високою ціною або купувати у самих себе молоко за низькою ціною. Таким чином, кооперативу не треба прагнути збільшувати прибуток через встановлення високої ціни на послуги, оскільки це б призвело до збільшення витрат його членів при користуванні послугами при закупівлі добрив або зменшило б їхній дохід при реалізації молока через кооператив [140].

Внески. Організація діяльності кооперативних підприємств ґрунтується на формуванні відповідних фондів фінансових ресурсів. Для забезпечення статутної діяльності кооперативу в порядку, передбаченому Статутом, він формує статутний капітал фонду розвитку, резервний та додатковий (спеціальний) фонди.

Внески в кооперативі. Члени кооперативу повинні робити вклади пропорційно до послуг, які вони отримують.

Вклади є основою для формування фондів кооперативу і, водночас, гарантією члена в його операціях з кооперативом. Саме тому вклад члена кооперативу має бути пропорційним обсягу отриманих ним послуг у загальному обсязі послуг, які кооператив надає своїм членам. Адже чим більший обсяг послуг він отримує, тим більшою має бути його участь у фінансуванні діяльності кооперативу і тим більше гарантій він має надати кооперативу. Наприклад, кооперативна машинно-технологічна станція для виконання певного обсягу послуг має

придбати на сезон відповідну кількість пально-мастильних, витратних матеріалів і т.д. Зрозуміло, що фінансування таких витрат членами кооперативу має бути пропорційним поданим замовленням на послуги. При цьому обсяг послуг, а тому й обсяг такого фінансування конкретним членом кооперативу може змінюватися рік у рік внаслідок зміни посівних площ, переліку вирощуваних культур, їх врожайності та ін. Механізм формування статутного фонду передбачає здійснення членами (асоційованими членами) обов'язкових і додаткових внесків.

Частка – це грошова сума або оцінений у грошовій формі майновий разовий чи періодичний внесок члена кооперативу. Обов'язковий та додатковий внески становлять загальний розмір частки кожного члена (асоційованих членів) кооперативу і при виході (виключенні) члена повертаються йому у визначеному Статутом порядку. Основне призначення внеску (внесків) - забезпечення операційної діяльності кооперативу, відповідно розмір обов'язкового внеску визначається пропорційно участі члена кооперативу в його господарській діяльності. Фактично обов'язковий внесок є частковою оплатою послуг кооперативу, наданих ним його членам. Залежно від виду кооперативу можливі такі критерії визначення обов'язкових внесків:

- обсяг діяльності (обсяг продукції, поставленої до кооперативу, обсяг продукції, матеріально-технічних засобів, послуг, придбаних через кооператив). У таких випадках розмір обов'язкового внеску формується як процент від середнього за три останні роки (а за не тривалішого терміну членства - за фактичне перебування у кооперативі) товарообігу або споживання членом послуг кооперативу з обов'язковим урахуванням структури та якості наданої або отриманої продукції, послуг, матеріально-технічних засобів.

- виробничі потужності (площа господарств-членів, структура посівів, кількість поголів'я тощо) [140].

При внесенні вкладу, розмір якого перевищує потребу пропорційності, сума перевищення визначається як додатковий внесок. Така ситуація можлива при передачі членом належного йому майна як обов'язкового внеску. Бажано, щоб у процесі діяльності кооперативу великі диспропорції між вкладками (внесками) поступово нівелювалися.

Строки внесення вкладів залежать від поточних і довгострокових потреб кооперативу та фінансових можливостей його членів. Зрозуміло, що частина вкладу для фінансування поточної роботи кооперативу має бути внесена до початку такої діяльності.

Додаткові внески - грошовий, майновий внесок члена або асоційованого члена до статутного фонду кооперативу для збалансування його поточної діяльності або розширення її бази. Фактично додатковий внесок слід розглядати як інвестицію члена або асоційованого члена (інвестора) в розвиток господарсько-технічної бази кооперативу чи вирівнювання поточного балансу його операцій (фінансового стану). Розмір додаткових вкладів, як і загальну величину додаткового статутного фонду, слід обмежити Статутом кооперативу, а визначати його, як певну процентну частку від загального статутного фонду або розміру обов'язкового вкладу. За рішенням членів кооперативу додаткові вклади можуть підлягати першочерговому поверненню та отриманню певного фонду у вигляді процентних виплат на цей вклад (виплат інвестиційного доходу). Щодо них також слід передбачити можливість трансформації додаткових вкладів у обов'язковий вклад і у зворотному напрямку (у разі значного скорочення членом кооперативу обсягу операцій з ним).

Вступні внески – це внесок члена кооперативу в грошовій формі, сплачений при його вступі, для забезпечення ведення організаційної діяльності у фіксованому розмірі, встановленому Статутом [140].

Розподіл доходів. Дохід кооперативу утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних і прирівняних до них витрат на оплату праці найманих працівників. Фінансовий результат (прибуток), що залишається після сплати податків, зборів, та інших обов'язкових платежів, розподіляється Загальними зборами у вигляді відрахувань до фондів кооперативу. Для кооперативу, що діє з метою одержання прибутку, після сплати патронажних дивідендів та дивідендів членам кооперативу, здійснюється відрахування на інші цілі, не заборонені Законом.

Фінансові відносини в кооперативі. Товарне кредитування. Кооператив, якщо це дозволено Правилами внутрішньогосподарської діяльності, може кредитувати своїх членів необхідними ресурсами як за рахунок власних можливостей, так і залучених на умовах кредитування товарних ресурсів чи коштів. Як правило, в такому разі передбачається внесення часткової оплати за послугу, яка надається після її замовлення.

У будь-якому разі, як кооператив (коли він надає кредит не за рахунок власних обігових коштів), так і його член, що скористався кредитом, мають сплатити відсотки за користування ним. Ці відсотки включаються в ціну товару (за винятком частки, сплаченої під час його придбання). Тому член кооперативу, який провадить розрахунок відразу під час придбання товару в повному обсязі, має право на знижку.

Крім того, кредитування в будь-якому випадку передбачає наявність гарантій. Тому кооператив, як і його член, який бажає скористатися товарним кредитом, повинні надати заставне майно. За умови відсутності

достатньої застави кооператив може звернутися за наданням гарантій до своїх членів, аналогічно член кооперативу має знайти поручителя.

Слід вказати, що за наявності власних обігових коштів кооператив може надавати аванси своїм членам ще до збуту продукції, переданої йому цими членами для реалізації. Гарантією в такому випадку слугує наявність переданої продукції [140].

Кооперативні (індивідуальні) рахунки. Кооператив відкриває на кожного члена індивідуальний аналітичний рахунок для обліку операцій, проведених через кооператив. Кредит рахунку відображає продукцію, передану ним кооперативу в попередніх цінах, та кооперативні виплати. На дебеті - вартість матеріально-технічного постачання та отриманих послуг у попередніх цінах, а також очікувані пайові внески. До операцій застосовується принцип взаєморозрахунку. Кінцеве сальдо по рахунку підлягає оплаті в грошовій формі.

Сальдо по кредиту оплачується кооперативом, сальдо по дебету - членом кооперативу. Кооператив може нарахувати проценти на дебет рахунку члена.

Результати діяльності кооперативу. *Сутність економічного результату.*

Економічний результат діяльності кооперативу визначається після закриття всіх бухгалтерських записів по операціях з членами та третіми особами. Проте операції з членами на цьому не закінчуються. Вони повинні отримати патронажні виплати (перерахунок попередньо встановлених цін), що є складовою частиною ціни за поставлену продукцію чи оплати за отримані товари та послуги. Тому економічний результат діяльності кооперативу, який, на перший погляд, здається прибутком, має принципово іншу економічну природу. Він є не метою діяльності, а наслідком того, що неможливо точно визначити собівартість послуг кооперативу до закінчення фінансового року. Якщо виявиться, що плата членів за послуги

кооперативу перевищила їх собівартість, то члени кооперативу самі вирішують як використати цей економічний результат.

Використання фінансового результату

Відповідно до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», фінансовим результатом господарської діяльності (чистим доходом) кооперативу є різниця між доходами кооперативу від господарської діяльності та витратами на її провадження.

Після виконання зобов'язань сільськогосподарського кооперативу та відшкодування збитків за минулі періоди залишок фінансового результату його господарської діяльності розподіляється Загальними зборами у вигляді відрахувань до фондів кооперативу, виплат його членам та нарахувань на їхні частки у статутному капіталі, у тому числі асоційованим членам [140].

Патронажні дивіденди. За своєю економічною природою це частина фінансового результату (прибутку) кооперативу, що діє з метою отримання прибутку і визначається після сплати податків та інших обов'язкових платежів за підсумками фінансового року. Загальна сума, призначена для розподілу у вигляді цих виплат, встановлюється загальними зборами. Механізм визначення розміру та нарахування виплат за видами діяльності кооперативу встановлюється Правилами внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу.

За рішенням загальних зборів частина виплат може бути перерахована в статутний капітал або у фонд розвитку.

Дивіденди – частина фінансового результату, що залишається після сплати всіх платежів, розподілена між асоційованими членами пропорційно до розміру частки кожного члена.

У кооперативах, що діють без мети одержання прибутку, виплата дивідендів не здійснюється, а патронажні дивіденди не належать до оплати праці.

Нарахування на частки. За своєю природою нарахування на вклади мають бути обмежені, навіть якщо економічний результат дуже великий. Адже значний економічний результат не обов'язково означає, що кооператив провів вигідні операції завдяки капіталу (включаючи додаткові вклади чи вклади асоційованих членів). Він може також свідчити про те, що попередня ціна, встановлена для членів, була не вигідною. Якщо результат кооперативу значний, то розмір нарахувань не повинен перевищувати ринкової ставки на ринку капіталів.

Частка економічного результату, що виділяється для здійснення нарахувань на вклади, обмежена законом – до 80 відсотків. Нарахування виплачуються також на додаткові вклади та на вклади асоційованих членів.

Фонди кооперативу. Для забезпечення статутної діяльності кооператив формує фонд розвитку, резервний, спеціальний та інші фонди. Основними фондами сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є:

Статутний капітал, який формується за рахунок вкладів (у т.ч. додаткових) членів та асоційованих членів кооперативу. Розміри вкладень (внесків) до кооперативу встановлюються в рівних частинах і/або пропорційно очікуваній участі члена кооперативу в його господарській діяльності.

Фонд розвитку створюється в обов'язковому порядку та формується за рахунок вступних внесків і відрахувань доходу кооперативу. Крім того, кошти державної фінансової підтримки згідно із Законом, майнові пожертви, гранти, гуманітарна допомога, безоплатна допомога осіб. Ці кошти не можуть бути розподілені між членами кооперативу. Вклади членів кооперативу до цього фонду не включають. Неподільний фонд не може бути

розподілений між членами кооперативу, крім випадків, передбачених законом. Порядок формування і розміри відрахувань до неподільного фонду частини доходу визначаються Статутом кооперативу або Правилами внутрішньогосподарської діяльності кооперативу [140].

Резервний фонд створюється за рахунок економічного результату кооперативу, пожертвувань, безповоротної фінансової допомоги та за рахунок інших, не заборонених законом надходжень для покриття можливих втрат (збитків) кооперативу. Резервний фонд насамперед використовується для самофінансування кооперативу як джерело необхідних вкладів і поповнення обігових коштів, а також у разі виникнення несприятливих обставин у його діяльності. Частина коштів із резервного фонду має направлятися на поповнення неподільного фонду для зменшення ризику, який виникає внаслідок виходу члена з кооперативу і полегшує прийом нових членів.

Спеціальний фонд створюється за рахунок цільових вкладів членів кооперативу та інших передбачених законом надходжень для забезпечення його статутної діяльності та використовується за рішенням органів управління кооперативу. Спеціальний фонд, як правило, створюється для реалізації окремих програм (проектів) кооперативу й на інші цілі не використовується.

Вклад кожного члена кооперативу формується за рахунок разового внеску або часток протягом певного періоду. Вклад може вноситись майновими внесками, які оцінюються й обліковуються у грошовій формі.

Розмір частки члена кооперативу залежить від фактичного його вкладу (внеску) до статутного фонду. Вклади, в тому числі резервного та спеціального фондів, є персоніфікованими і в сумі визначають загальну частку кожного члена в майні кооперативу.

У разі виходу або виключення з кооперативу фізична або юридична особа має право на одержання своєї загальної частки натурою, грошми або (за бажанням)

цінними паперами відповідно до їх вартості на момент виходу. Строк та інші умови одержання членом кооперативу своєї загальної частки встановлюються Статутом кооперативу, при цьому, за чинним законодавством, строк одержання зазначеної частки не може перевищувати двох років, а відлік його розпочинається з 1 січня року, що настає з моменту виходу або виключення з кооперативу. Право власності членів кооперативу-фізичних осіб на свою загальну частку є спадковим, тобто успадковується [140].

Законом України «Про кооперацію» встановлено, що члени кооперативу відповідають за зобов'язання кооперативу в межах внесеного ними вкладу, якщо інше не передбачено Статутом кооперативу.

Повернення часток при виході з кооперативу. Повернення вкладів (внесків) членам кооперативу проводиться незалежно від причин їх виходу з кооперативної організації. Враховуючи характер внесеного вкладу та можливі ризики для діяльності кооперативу в статутних документах доречно встановити термін повернення вкладу (внеску) протягом 2-3 років з поетапною оплатою. Вибір форми повернення вкладу може бути змішаним, передбачаючи повернення раніше переданим майном чи грошима.

Управління сільськогосподарським кооперативом. Управління кооперативом здійснюється на основі самоврядування, широкої демократії, гласності, активної участі його членів у вирішенні питань діяльності кооперативів.

Система управління кооперативом визначається в першу чергу юридичним базисом: Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» і є юридичною основою, на яку спирається кооператив у своїй діяльності та управлінні.

У Статуті визначено органи управління й контролю в кооперативі, порядок їх утворення, сферу компетенції та процедури прийняття рішень.

Правила внутрішньогосподарської діяльності доповнюють Статут, уточнюють функції та чітко визначають обмеження компетенції кожного органу.

Трудовий договір з виконавчим директором визначає його обов'язки і сферу компетенції.

Органи управління кооперативу. Управлінські функції в кооперативі здійснюють:

- члени кооперативу через участь у роботі органів управління кооперативу;

- органи управління кооперативу

Органами управління кооперативу є:

- Загальні збори як вищий орган управління, на яких кожен член кооперативу має один ухвалений голос незалежно від розміру його паю, а асоційований член - лише право дорадчого голосу;

- Правління і його голова, що обираються на Загальних зборах на строк, визначений статутом, але не більше ніж на п'ять років. Згідно з Законом Правління утворюється лише в кооперативі, до складу якого входять не менше десяти членів. В іншому випадку його функції виконує голова;

- ревізійна комісія (або ревізор, якщо кооператив налічує менше десяти членів) обирається не на строк, визначений статутом, а не більше як на три роки;

- Спостережна рада, яка утворюється, якщо членами кооперативу є понад 50 осіб; члени спостережної ради обираються з осіб, які не є членами кооперативу на строк не більше як на три роки;

- виконавчий директор, який не є членом кооперативу, а найманого Правлінням особою, що керує персоналом і отримує платню за виконання своїх функцій [140].

Загальні збори. Загальні збори є вищим органом управління кооперативом. Проте це не означає, що саме ними

здійснюється оперативне управління кооперативом, оскільки цю функцію виконує Правління. Роль Загальних зборів полягає в обранні Правління, а також органів контролю - Ревізійної комісії та Спостережної ради, і у схваленні (або відхиленні) політики, яку провадить Правління.

До компетенції Загальних зборів входить: затвердження фінансового звіту, оцінювання управління кооперативом (звіт про проведену діяльність), рішення про прийняття нових членів, ухвалення Правил внутрішньогосподарської діяльності.

Умови й порядок скликання загальних зборів визначаються в Статуті та деталізуються у Правилах внутрішньогосподарської діяльності.

Голова правління скликає Загальні збори щонайменше раз на рік, коли фінансовий результат року вже відомий. Голова, Правління, Ревізійна комісія, Спостережна рада або визначена кількість (як правило, одна третина) членів мають право ініціювати скликання Загальних зборів, якщо вони вважають, що цього вимагає поточна ситуація.

Порядок денний Загальних зборів включає такі тематичні блоки:

- статутного характеру: ухвалення рішення про прийняття нових членів до кооперативу, звіт про діяльність кооперативу, фінансовий звіт, звіт ревізійної комісії, розподіл фінансового результату, обрання правління та інших органів;

- питання, що вимагають схвалення Загальними зборами: внесення можливих змін до Статуту або Правил внутрішньогосподарської діяльності, вступ кооперативу у спілки чи асоціації, або створення філії, важливі інвестиції або інші проблеми діяльності кооперативу, внесені Правлінням на розгляд;

- «різне»: питання, які пропонуються для обговорення членами кооперативу безпосередньо на зборах [140].

Члени кооперативу беруть участь у Загальних зборах з правом одного ухвального голосу. Членами кооперативу вважаються тільки ті, хто виконав свої зобов'язання щодо вступного та вкладу (внеску).

Члени, які прийняті до кооперативу за рішенням Правління і почали виконувати свої зобов'язання та співпрацюють з кооперативом ще до схвалення цього рішення Загальними зборами, мають право брати участь у голосуванні з усіх питань діяльності кооперативу, крім питання про свій вступ до нього. Асоційовані члени мають право бути присутніми на загальних зборах і користуватися правом дорадчого голосу. Проте їх участь у зборах на обов'язкова.

На Загальні збори запрошуються виконавчий директор, бухгалтер і, можливо, інший персонал. Проте вони не звітують на зборах, а можуть лише надавати додаткову інформацію. Звітує правління, оскільки тільки цей орган підзвітний Загальним зборам.

Якщо на Загальних зборах присутні більше половини членів кооперативу, вони вважаються відкритими. Обирається президія, хоча цю функцію може виконувати правління. Приймається порядок денний (регламент), і збори розпочинають свою роботу.

Протокол Загальних зборів ведеться згідно з порядком, передбаченим Правилами внутрішньогосподарської діяльності.

Правління кооперативу. Правління керує кооперативом. Воно несе повну відповідальність за управління кооперативною організацією. Правління виконує такі функції:

- визначає довгострокові орієнтири діяльності кооперативу і вносить їх на ухвалення Загальних зборів;
- розробляє Правила внутрішньогосподарської діяльності та вносить їх на ухвалення Загальних зборів;
- визначає середньо - і короткострокові стратегічні плани;

- контролює поточне управління кооперативом і виконання рішень;

- запроваджує та контролює дотримання положень Статуту і Правил внутрішньогосподарської діяльності;

- стимулює демократичне життя кооперативу [140].

Правління делегує функцію поточного управління виконавчому директорові (якщо він є), а якщо ні – то голові.

Збори правління проводяться регулярно - щомісяця. У критичній для розвитку кооперативу момент збори можна скликати частіше. Як правило, виконавчий директор присутній на зборах правління і має право дорадчого голосу, але в разі необхідності, за проханням Правління, він має залишити збори.

Рішення, прийняті Правлінням, фіксуються у протоколі. Один із його членів призначається відповідальним за підготовку протоколу, який на початку наступних зборів підписує голова і який заноситься у спеціальний реєстр.

Член Правління виконує потрійну місію:

- бере участь в управлінні кооперативом: розробляє орієнтири і стратегію; приймає рішення, контролює їх виконання і наслідки цих рішень;

- представляє інтереси інших членів кооперативу;

- роз'яснює політику кооперативу іншим членам і представляє Правління.

Член Правління повинен не тільки досконало розуміти кооперативні принципи і механізми діяльності кооперативу, але й мати певні особисті якості:

- бути відданим загальним інтересам;

- вміти слухати людей, бути уважним до членів кооперативу;

- мати почуття відповідальності;

- бути активним, брати участь в дискусіях Правління;

- бути творчою особистістю, реалістично мислити, вносити слушні пропозиції;

- поважати спільно прийняті рішення: навіть якщо член правління не погоджується з певним рішенням, він повинен прийняти його і запровадити в дію.

Голова кооперативу. Голова відіграє ключову роль у кооперативі: він забезпечує його активну діяльність і слідкує за поточним управлінням. Голова кооперативу має виконувати такі основні функції:

- скликати Загальні збори та визначати порядок денний, головувати на зборах;

- очолювати Правління, визначати порядок денний і скликати його збори, вести і стимулювати дискусії; запровадити в дію рішення Правління; звітувати перед Загальними зборами;

- згідно з функціями, делегованими йому Правлінням, займатися поточним управлінням кооперативом. Якщо в кооперативі немає виконавчого директора або за його відсутності голова виконує його функції;

- представляти кооператив у відносинах з третіми особами; голова підтримує контакти з владою на всіх рівнях, а також представляє кооператив у суді;

- опікуватись внутрішнім життям кооперативу, налагоджувати відносини з членами кооперативу, перевіряти, чи дотримуються вони своїх зобов'язань і чи діє кооператив в інтересах своїх членів.

Під час зборів Правління завдання голови Правління полягає в тому, щоб вислухати всіх членів правління кооперативу, узагальнити інформацію і спробувати досягти згоди [140].

Голова правління ухвалює рішення самостійно лише тоді, коли це входить в коло його повноважень.

Управління в невеликих кооперативах. Якщо в кооперативі відсутнє Правління, згідно із Законом і Статутом його функції виконує голова. Можна створити групу з 3-4 осіб, які будуть брати постійну участь у процесі прийняття рішень.

Наприклад, кооператив може обрати два заступники голови й обумовити у Правилах внутрішньогосподарської діяльності, що певні категорії рішень приймаються спільно головою і заступниками. Ревізор не повинен бути членом цієї групи.

Виконавчий директор. Організовує роботу кооперативу, керує виробничим процесом, організовує закупівлю і продаж продукції. Керує роботою працівників кооперативу.

Члени правління або голова не повинні давати прямі вказівки замість виконавчого директора (або його заступника).

Виконавчий директор постійно співпрацює з головою кооперативу на обопільній довірі. Аргументи виконавчого директора завжди необхідно брати до уваги, але вирішальне слово залишається за головою. Виконавчий директор повинен надавати Правлінню свої пропозиції і допомагати у прийнятті відповідних рішень. Коли рішення прийняте, він має його виконувати, незважаючи на те, згоден він з ним чи ні.

Виконавчий директор призначається Правлінням. Заступник і бухгалтер призначаються Правлінням за згодою виконавчого директора. Кандидат на посаду директора повинен мати такі якості:

- володіти відповідними навичками управління, знати відповідні технології і ринки;
- добре розуміти кооперативні принципи та механізми, а також усвідомлювати роль виконавчого директора в кооперативі;
- бути комунікабельним і користуватися довірою членів;
- не мати спільних капіталовкладень з будь-яким партнером чи конкурентом кооперативу.

Після обрання виконавчого директора необхідно укласти з ним трудовий договір або контракт, який має відповідати чинному трудовому законодавству. В контракті визначаються обов'язки виконавчого директора та межі його повноважень щодо ухвалення рішень [140].

Ревізійна комісія. Утворюється, якщо кооператив налічує не менше десяти членів. В іншому разі функції ревізійної комісії виконує ревізор. Члени ревізійної комісії (ревізор) є членами кооперативу, але не можуть бути одночасно і членами Правління. Ревізійна комісія проводить засідання раз на місяць або частіше, якщо того вимагає поточна ситуація в кооперативі.

Ревізійна комісія (ревізор) контролює фінансову та економічну діяльність кооперативу:

- перевіряє, щоб постійно і належним чином у кооперативі здійснювався перелік всіх операцій, а бухгалтерські книги велися ретельно і відображали дійсні результати господарювання;
- виявляє необачні дії та недбале ставлення до виконуваної справи, якщо такі трапляються;
- пересвідчується в тому, що фінансовий звіт відображає реальні показники.

Ревізійна комісія звітує перед Загальними зборами.

Спостережна рада. Утворюється, коли кооператив налічує 50 членів або більше. Як правило, вона складається з 3-5 осіб, які є членами кооперативу, але не Правління. Голова обирається із членів спостережної ради. Збори повинні проводитися не менше, ніж раз на квартал.

Спостережна рада не має управлінської влади. Її роль полягає у виконанні таких функцій: контроль виконавчої дирекції та ревізійної комісії; перевірка управління кооперативом, яке має відповідати Закону, Статуту і Правилам внутрішньогосподарської діяльності; оцінка економічної діяльності кооперативу.

Спостережна рада подає свої зауваження правлінню і звітує перед Загальними зборами. Ревізійна комісія постійно надає спостережній раді відповідну інформацію щодо діяльності кооперативу, а також пояснення і доповнення в разі потреби.

11. КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ У ПІСЛЯВОЄННІЙ ВІДБУДОВІ ЕКОНОМІКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Стратегічною метою розвитку сільськогосподарських кооперативів є подальше формування кооперативного сектору в аграрній сфері економіки для ефективного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників та за їх безпосередньої участі.

Одним із напрямів є формування середовища, спроможного забезпечити зайнятість та збільшення доходів працездатного сільського населення, розвиток сільських територій на основі підприємницької ініціативи й інтеграції особистих селянських та фермерських господарств. Для цього необхідно розширення суб'єктного та об'єктного складу кооперації і визначення напрямів пільгового кредитування, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції у сферах виробництва, переробки, заготівлі, зберігання та збуту, забезпечення засобами виробництва і матеріально-технічними ресурсами. Крім того, є необхідність у запровадженні навчальних програм з розвитку сільськогосподарської кооперації та подальшого становлення різних форм спільної діяльності малих господарських форм.

Разом з тим існують проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації взагалі, особливо в умовах війни та післявоєнної відбудови аграрної економіки. Зокрема, це: обмеженість фінансових можливостей селянських господарств для створення і формування матеріально-технічної бази кооперативів, через недостатню державну підтримку кооперації. Проблемою успішного розвитку є і відсутність централізованого збору, обробки й

узагальнення статистичної інформації про діяльність сільськогосподарських кооперативів, спеціалізацію, товарообіг, фінансові та інші результати їх діяльності.

Для успішного функціонування та подальшого становлення сільськогосподарської кооперації необхідно розробити й ухвалити регіональні та центральні програми розвитку сільськогосподарської кооперації (на 10-15 років), активізувати роботу місцевих органів влади щодо розробки таких програм.

На перспективу найбільш поширеними моделями сільськогосподарських кооперативів будуть:

- спеціалізовані кооперативи з виконання повного переліку функцій (заготівля, переробка, маркетинг, постачання, надання сервісних послуг);

- кооперативи при сільських громадах для отримання послуг, пов'язаних з веденням господарської діяльності особистими селянськими господарствами;

- багатофункціональні кооперативи, які створюватимуться на рівні об'єднаних територіальних громад або на районному рівні у формі агроторгових домів, що можуть об'єднувати всіх товаровиробників і займатися збутом продукції та матеріально-технічним забезпеченням і надавати інформаційні консультації своїм членам (клієнтам – власникам).

Інституціонально-правове забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації передбачає:

- внесення змін до інститутів (законодавчих актів) у частині поділу кооперативів за функціональними ознаками, визнання пайового фонду замість статутного, запровадження показника пайові внески, визначення виробничих кооперативів як організаційно-виробничої структури, яке створюється лише фізичним особами з обов'язковою трудовою участю членів у виробничій діяльності;

– активізації регіональних органів влади щодо розробки регіональних програм розвитку кооперації та розбудови інфраструктури аграрного ринку;

– сприяння організації кооперативних фінансових структур (кредитних кооперативів, кооперативних банків) за солідарної відповідальності членів кооперативу;

– створення регіональних центрів науково-методичного супроводу розвитку кооперації у вищих навчальних закладах та дорадчій мережі;

– розширення підготовки фахівців у вишах за спеціальностями “кооперативна економіка”, “кооперативний менеджмент”, “кооперативне право”; відсутність достатньої законодавчої бази для фермерів (дійсних та потенційних кооператорів), а також відповідальних фахівців є гострою проблемою розвитку кооперативів.

Практика роботи сільськогосподарських кооперативів з метою одержання прибутку показує позитивні результати. Розвивається соціальна інфраструктура, зберігаються робочі місця, зростає соціальна відповідальність. На перспективу виробничі кооперативи забезпечать розвиток виробництва. Такі кооперативи досягають кінцевих результатів через підвищення ефективності виробництва та вирішення соціальних питань. Вирішуючи соціальні питання, кооперативи дещо поступаються іншим формам у ефективності виробничої діяльності. З урахуванням демографічної ситуації тенденція до зменшення кількості сільськогосподарських кооперативних об'єднань збережеться. На період до 2030 р. виникнуть нові форми підтримки підприємницької діяльності – товариства зі спільного обробітку землі й збуту продукції або без створення юридичної особи, але з обмеженими функціями, та залишаться класичні форми сільськогосподарських кооперативів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Agro-Business. URL : <http://agro-business.com.ua/agro/ekspertna-dumka/item/25082-kooperatyvy-obiednuvatysia-z-rivnymy-ta-rozrakhovuvaty-na-sebe.html>.
2. Agroportal. URL : <https://agroportal.ua/news/zhivotnovodstvo/pasichni-chernigivshchini-ta-vinnichini-ob-yednuyutsya-u-kooperativ>.
3. Agroportal. СОК “Сади перемоги” (с. Віра-Поштова Київська обл). URL : <https://agroportal.ua/news/novosti-kompanii/na-kijivshchini-stvorili-kooperativ-sadi-peremogi>.
4. Agroportal. СОК “Ягідний рай”. URL : <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/sinerhiya-kooperativu-yagodi-ovochi-dlya-zsu-volanterstvo>.
5. Barton D. (1989). Cooperatives in Agriculture / Edited by Cobik. Englewood Cliffs, New Jersey: USA. P. 23.
6. Bedford D., Ford E., Poshushy E. (1993). Cooperative Values in a Changing World. CASC, Veabook.
7. Bourdieu P. (1984). A Social Critique of the Judgement of Taste. Harvard University Press: Cambridge, Massachusetts. P. 234. URL : https://monoskop.org/images/e/e0/Pierre_Bourdieu_Distinction_A_Social_Critique_of_the_Judgement_of_Taste_1984.pdf.
8. Clarity. Кооператив “Фермерська родина” Львівської області. URL : <https://clarity-project.info/edr/43680881>.
9. Clarity. Кооператив “Зерно-Бунк” Кіровоградської області, м. Бобринець. URL : <https://clarity-project.info/edr/40104615>.
10. Clarity-project. СВК “Світ молока 2012” Сумської області Глухівського району, с. Шевченкове. URL : <https://clarity-project.info/edr/37185867>.
11. Cole, G. D. H. (1951). The British Co-operative Movement in a Socialist Society: A Report for the Fabian Society. London: George Allen & Unwin Ltd.
12. Coleman J. (1990). Foundations of Social Theory / J. Coleman. Cambridge (MA), P. 307.

13. Edmund Schreiber, Hermann Schulze-Delitzsch. Mitteldeutsche Lebensbilder Band Lebensbilder des 19. Jahrhunderts, Magdeburg, 1926, 195-208 p. URL : https://www.wiki-data.de-de.nina.az/Hermann_Schulze-Delitzsch.html.

14. Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888). URL : http://raiffeisen.de/drv/friedrichraiffeisen/FW_Raiffeisen.pdf.

15. German Rural Cooperatives, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen and the Organization of Trust 1850-1914. URL : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.538.4312&rep=rep1&type=pdf>.

16. Golos. Кооператив “Еком” с. Чесники Львівської області. URL : <https://www.golos.com.ua/article/328766>.

17. Hans-H. Münkner (1989). Cooperative Principles and Law. Marburg.

18. ICA, Eurisce (2022). The World Co-operative Monitor: Exploring the Co-operative Economy. Report. 166 p.

19. Kr-Admin. URL : <https://www.kr-admin.gov.ua/start.php?q=News1/Ua/2010/01111003.html>.

20. Kravchenko S.A., Bezhenar I.M. (2022). Management of the development of cooperative ties of the region's economy. Theoretical and science bases of actual tasks : collection of works. Lisbon: Portugal, pp. 63-66. URL : <http://www.isg-konf.com/theoretical-and-science-bases-of-actual-tasks/>.

21. Lads. Швейцарський сировар Норберт Буррі. URL : <https://www.lads.com.ua/produmanyi-markeynhv-kooperatyvi>.

22. LandLord. URL : <https://landlord.ua/news/nadodshchyni-planuiut-stvoryty-troiandovyi-kooperatyv/>.

23. Kravchenko S., Malik L. (2022). Forms of agro-industrial integration of agricultural business entities in the process of adaptation to competitive and cooperative interactions. Theoretical Foundations in Economics and Management : collective monograph / Kovalenko V., Lyutyty I.,

Zatonatska T., etc. International Science Group. USA, Boston : Primedia eLaunch, pp. 211-219. URL : <http://www.isg-konf.com/scientific-foundations-in-economics-and-management/>.

24. Kravchenko S.A., Malik L.M. (2022). Agricultural service cooperatives in the infrastructure of the agrarian market. Modern problems in science : collection of works. Vancouver: Canada, pp. 169-172. URL : <http://www.isg-konf.com/modern-problems-in-science-two/>.

25. Kravchenko S.A., Malik L.M. (2022). Competitive and cooperative interactions of agricultural business entities and their modeling. Multidisciplinary academic notes. Theory, methodology and practice : collection of works. Tokyo: Japan, pp. 236-238. URL : <http://www.isg-konf.com/multidisciplinary-academic-notes-theory-methodology-and-practice/>.

26. Kravchenko S.A., Malik L.M. (2022). Factors of adaptation of agricultural business entities to competitive and cooperative interactions. Підприємництво і торгівля: тенденції розвитку : збірник праць. Одеса: ДУ Одеська політехніка, С. 103-105. URL : <http://www.economics.net.ua/trade-conf>.

27. Kravchenko S.A., Malik L.M. (2022). Formation of a system for managing the development of cooperation ties. Theoretical and science bases of actual tasks : collection of works. Lisbon: Portugal, pp. 66-70. URL : <http://www.isg-konf.com/theoretical-and-science-bases-of-actual-tasks/>.

28. Kravchenko S.A., Malik L.M. (2022). Methods of diagnostics of the processes of adaptation of agricultural business entities to competitive and cooperative. Multidisciplinary academic research, innovation and results : collection of works. Prague: Czech Republic, pp. 148-150. URL : <http://www.isg-konf.com/multidisciplinary-academic-research-innovation-and-results-two>.

29. Nomis. СВК “Колядинець” Сумської області Липоводолинського району с. Колядинець. URL : <https://nomis.com.ua/33246357-koliadynetska-silska-vyborcha-komisiia-lypovodolynskoho-raionu-sumskoi-oblasti>.

30. OldLoda. Проєкт “Розвиток молочного бізнесу в Україні”. URL : <https://old.loda.gov.ua/news?id=51855>.

31. Opendatabot. СВК “Родина” Одеської області Саратівського району с. Плахтіївка. URL : <https://opendatabot.ua/c/03766116>.

32. Opendatabot. СВК “ім. В. Стефаніка” Львівської області Бродівського району с. Ясенів. URL : <https://opendatabot.ua/c/30320367>.

33. Prostir. URL : <https://www.prostir.ua/?news=prohrama-usaid-dobre-vruchyla-protokoly-prospivpratsyu-hromadam-mykolajivschny-harkivschny-ta-hersonschny-prohrama-dobre>.

34. Reputation Leadership Study: Playing to Win in the Reputation Economy // Reputation Institute. 2014. URL : <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2963875/Resources/2014%20ANNUAL%20REPUTATION%20LEADERSHIP%20SURVEY.pdf?submissionGuid=17dd4bc7-576f-4606-8b28-986798b68860>.

35. Sakovska O. (2018). Socio-economic institutions for development of cooperation / Olena Sakovska, Oleksandr Shpykuliak, Iuliia Ushkarenko, Anna Chmut. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Т. 4, № 27. С. 513-521. DOI : 10.18371/fcaptp.v4i27.154368.

36. Sakovska O., Shpykuliak O. (2019). State regulation of the functioning and development of agricultural cooperatives in the grain market. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020. 33rd IBIMA Conference: 10–11 April 2019 Granada, Spain. Editor Khalid S. Soliman, pp. 83168321. (Web of Science). URL :

<http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-85074096591&partnerID=MN8TOARS>.

37. Sakovska O., Shpykuliak O. (2020). The importance and role of cooperation in the development of the agricultural market. Proceedings of the 35rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2020: Education Excellence and Innovation Management: A 2025 Vision to Sustain Economic Development during Global Challenges. 35rd IBIMA Conference: 1-2 April 2020 Seville, Spain. Editor Khalid S. Soliman. pp. 2120-2127. (Web of Science). URL : <https://www.ibima.org/accepted-paper/the-importance-and-role-of-cooperation-in-the-development-of-the-agricultural-market/>.

38. Shelenko D., Balaniuk I., Shpykuliak O., Sas L., Humeniuk M., Matkovskyi P. (2022). Simulation of change in performance indicators (net profit, land area, number of employees) of agricultural cooperatives of Ukraine. Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, Vol. 22, Issue 1. pp. 569-578. (Web of Science). URL : http://www.managementjournal.usamv.ro/pdf/vol.22_1/volume_22_1_2022.pdf.

39. Shpykuliak O., Sakovska O. (2020). Agricultural cooperation as an innovation for rural development. Baltic Journal of Economic Studies. Vol. 6. № 3. pp. 183-189. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-3-183-189>. (Scopus). URL : <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/849/899>.

40. TripoliLand. СВК “Поділля” Вінницької області Ямпільського району с. Пороги. URL : <https://tripoli.land/ua/farmers/vinnitskaya/yampolskiy/podillya-3729730>.

41. Youcontrol. СВК “Батьківщина” Полтавської області Котелевського району с. Котельва. URL : https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/03773174/.

42. Youcontrol. СВК “Маяк” Вінницької області Оратівського району с. Медівка. URL : https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/03731365/.

43. Youcontrol. СВК “Перемога” Полтавської області Хорольського району. URL : https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/05423113/.

44. Zerno. Кооператив “Зерновий” Дніпропетровської області. URL : <http://www.zerno.org.ua/coop/zernovyi>.

45. Алексеєнко Л. М., Олексієнко В. М., Юркевич А. І. (2000). Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (тлумачний словник). Київ: Видавничий будинок «Максимум». Тернопіль: «Економічна думка». 592 с. С. 114.

46. Антонович В. Б. / В. А. Короткий. Енциклопедія Сучасної України / Редкол.: І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.] ; НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2001. URL : <https://esu.com.ua/article-42998>.

47. Апопій В. В. (2001). Проблеми сучасного розвитку національного кооперативного руху. Українські кооперативи. Т 2. С. 73-79.

48. Бабкіна О. В. (2004). Теорія держави та права у схемах і визначеннях : навч. посіб. / О. В. Бабкіна, К. Г. Волинка. Київ: МАУП, 144 с.

49. Бурдье П. (2002). Соціальний капітал являє собою сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання - іншими словами, з членством в групі: Бурдье П. Форми капітала / пер. М. С. Добрякова. Економічна соціологія. № 5. С. 60-75.

50. В Грузії створено Агентство розвитку сільгосп кооперативів. URL : <http://sputnik-georgia.ru/economy/20131118/216121514.html>.

51. Валентинов В. А. (2000). Методологічні аспекти дослідження розвитку сільськогосподарської кооперації. Економіка України. № 9. С. 30-36.

52. Вернигора М., Гриценко Н. В Украине нет единого подхода к сельскохозяйственной кооперации. URL : <http://izvestiya.in.ua/interviu/nikolai-gricenکو-v-ukraine-netedinogo-podhoda-k-selskohozyaistvennoi-kooperacii.html>.

53. Вісник Розділля. URL : <https://visrozdil.lviv.ua/2021/06/22/na-lvivshhyni-buduyetsya-pershuj-kooperatyvnyj-molokozavod/>.

54. Гончаренко В. В. (1999). Основи теорії кредитної кооперації. Бібліотечка кооператора. № 1. 52 с.

55. Гончаренко В. В. (2009). Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Київ. URL : <https://www.content.net.ua/registration/content/ua523/pages/f39491.html>.

56. Господарський кодекс України. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1334593489231640>.

57. Державне статистичне спостереження “Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві”, № 2-ферм. URL : https://issuu.com/nnc_iae/docs/17_59_roz_mal_ahr_pid.

58. Децентралізація. Програма USAID “Децентралізація приносить кращі результати та ефективність” (DOBRE). URL : <https://decentralization.gov.ua/news/15771>.

59. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / [Алколей Д., Бондарчук В., Зуєв В., Луценко Є., Молдаван А.]. Київ: К.І.С., 2013. 132 с.

60. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 2 / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с. С. 75.

61. Закон України «Про інформацію». URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.

62. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 рр.». URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.

63. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність». URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.

64. Звіт Денежниковського сільського голови за 2013 р. URL : http://denezhnikovo.at.ua/load/otchjot_denezhnikovskogo_selskogo_golovy/1-1-0-26.

65. Земельний кодекс України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.

66. Зіновчук В. В. (1999). Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ : Вид-во «Логос», 256 с.

67. Зіновчук В. В. (2001). Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ: Вид-во «Логос», 380 с.

68. Зіновчук В. В. (2010). Економічна природа псевдокооперативів і небезпека їх поширення в аграрному секторі України. Українська кооперація. № 3. URL : <http://www.ukgcoop-journal.com.ua/2010-3/num/zinovchuk.htm>.

69. Змінами, внесеними в Податковий кодекс України, з 2015 року обмежено перелік неприбуткових організацій. URL : <http://kyiv.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/185902.html>.

70. Знову відродять колгоспи? URL : <https://vn.20minut.ua/Groshi/znovu-vidrodyat-kolgospi-41219.html>.

71. Іванченко В. О., Шпикуляк О. Г. (2021). Стратегія та перспективи формування сталого розвитку підприємництва в сільському господарстві України. Colloquium-journal. Warszawa, Polska. № 11(98), Część 1. С. 22-27.

URL : <http://www.colloquium-journal.org/wp-content/uploads/2022/05/Colloquium-journal-2021-98-1.pdf>.

72. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник. / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. Київ : Знання, 2010. 687 с.

73. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. (модульний варіант) / Д. П. Богиня, Н. М. Краус, О. В. Манжура та ін. Хмельницький : ХНУ, 2010. 428 с.

74. Кількість зареєстрованих юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання з розподілом за ознакою статі керівника на 1 січня. URL : <http://ukrstat.gov.ua/>.

75. Конгрес Міжнародного кооперативного Альянсу. 1995. URL : https://coop.at.ua/index/kooperativni_cinnosti/0-9.

76. Конституція України. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

77. Кооперативи-гіганти: як об'єднання фермерів стали національними лідерами. URL : <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>.

78. Корінець Р. Я., Малік Л. М. (2021). Просте товариство як форма кооперації виробників сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. № 4. С. 32-38. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201907032>. URL : http://www.eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/07/eapk_2019_7_p_32_38.pdf.

79. Корінець Р. Виконання депутатами пункту коаліційної угоди щодо розвитку кооперації на селі змушує сміятися, щоб не впадати в розпач. URL : <http://www.agrotimes.net/opinions/opinion/vikonannya-deputatami-punktu-koalitsijnoyi-ugodi-shchodo-rozvitku-kooperacijina-seli-zmushue-smiyatisya>.

80. Корінець Р. Я. (2015). Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / за ред. Р.Я. Корінця [М.Й. Малік, Я.Я. Рибак, І.Я. Паньків, В.І. Приймич, М.В. Петер, В.П. Горьовий, І.Ф. Томич]. К. : Едельвейс, 144 с.

81. Корягіна А. Д., Зіновчук В. В. (2010). Економічна сутність поняття «кооперація» / Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. № 3. С. 46-50. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvprusk_2010_3_9.

82. Костирко І. Г. (2020). Розвиток сільськогосподарських кооперативів як організаціо-економічної форми. Український журнал прикладної економіки. Т. 5. № 1. С. 152-159.

83. Крисальний О. В. (2014). / П. В. Павлик // Енциклопедія Сучасної України / Редкол.: І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.] ; НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України. URL : <https://esu.com.ua/article-1591>.

84. Кудінова І. П. Сільськогосподарські кооперативи – інструмент розвитку сільських територій. URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/201цивільсистемаправа0_154_2/10kip.pdf.

85. Купуймо разом! Закупівельні групи – нові можливості для українського бізнесу : підручник / Будзяк Т. та ін. Варшава : Асоціація «Ініціатива Родинних Фіrm», 2017. 312 с. 8.

86. Левитський М. В. Енциклопедія історії України: Т. 6: Ла-Мі / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. Київ: Вид-во «Наукова думка», 2009. 790 с. URL : http://www.history.org.ua/?termin=Levitsky_M_V.

87. Лист ДФС від 28.03.2017 № 6345/6/99-99-15-02-02-15. База даних «Законодавство України» / ВР України.

URL : <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsiidlya-yuridichnih-osib/print-71949.html>.

88. Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. (2021). Теоретико-методологічні засади розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Економіка АПК. № 8. С. 31-39. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202108031>. URL : http://www.eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2021/08/ekonomikaapk_2021_08_p_31_39.pdf.

89. Лупенко Ю., Малік М., Шпикуляк О. (2022). Інституціональні проблеми сільгоспкооперативів в Україні. Яке майбутнє сільськогосподарських кооперативів? : кол. монографія / за ред. В. Зіновчука. Житомир: Поліський національний університет, 275 с. С. 115-129.

90. Малік М. Й., Спаський Г. В. (2018). Розвиток підприємництва та кооперації аграрного сектору Закарпаття в умовах євроінтеграції : монографія. Київ : Аграрна наука, 284 с.

91. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г., Рибак Я. Я., Малік Л. М., Швець А. А. (2019). Сутність поняття кооперації. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / [М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Мамчур В. А. та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 374 с. URL : <http://www.feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Коoperatsiya-2019-r-formatovana-nov.pdf>.

92. Малік М. Й., Рибак Я. Я. (2019). Економічна природа та принципи функціонування кооперативів. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / [М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Мамчур В. А. та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с. URL : <http://www.feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Коoperatsiya-2019-r-formatovana-nov.pdf>.

93. Малік М. Й., Рибак Я. Я., Мамчур В. А., Малік Л. М. (2019). Теоретичні підходи і обґрунтування

засад розвитку кооперації. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / [М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Мамчур В.А. та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с. URL : <http://www.feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Kooperatsiya-2019-r-formatovana-nov.pdf>.

94. Малік М. Й., Рибак Я. Я., Швець А. А. (2019). Інституційне забезпечення організації і функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / [М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Мамчур В.А. та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с. URL : <http://www.feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Kooperatsiya-2019-r-formatovana-nov.pdf>.

95. Малік М. Й., Швець А. А. (2021). Роль підприємництва, кооперації та агропромислової інтеграції у розвитку сільських територій. Економіка АПК. № 7. С. 50-62. URL : http://www.eaprk.org.ua/sites/default/files/eaprk/2021/07/ekonomikaaprk_2021_07_p_50_62.pdf.

96. Малік М., Шпикуляк О., Кравченко С., Шеленко Д., Ксенофонтowa К. (2022). Побудова організаційно-економічного механізму інтеграції і кооперації в аграрній сфері: системний підхід. Економіка АПК. Т. 29. № 3. С. 10-22. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202203010>. URL : <https://www.eaprk.com.ua/uk/journals/tom-29-3-2022/pobudova-organizatsiyno-ekonomichnogo-mekhanizmu-integratsiyi-i-kooperatsiyi-v-agrarniy-sferi-sistemny-pidkhid>.

97. Мартос Б. (1923). Теорія кооперації. На правах рукопису / Б. Мартос. Подєбради. 246 с.

98. Масін В. М. (2008). Проблеми правового забезпечення розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: дис. к.ю.н.: 12.00.06 / Масін В. М. Одеса, 198 с. URL : <http://www.disslib.org/problemy-pravovoho>

zabezpechennja-rozvytku-silskohospodarskykh-obsluhovujuchykh.html.

99. Методичні рекомендації з розробки типових правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарських кооперативів. [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк та ін.] Київ: ННЦ «ІАЕ», 2021. 36 с. URL : <http://www.iae.org.ua/activity/books/3020-metodychni-rekomendatsiyi-z-rozrobky-typovykh-pravyl-vnutrishnohospodarskoyi-diyalnosti-silskohospodarskykh-kooperatyviv-metodychni-rekomendatsiyi.html>.

100. Мінагрополітики пропонує законодавчо закріпити створення сільськогосподарських партнерських товариств. URL : http://www.agroua.net/news/news_9508.html.

101. Міненко М. (2013). Особистий внесок Г. Шульце-Деліча у розбудову кооперативного середовища Німеччини. Економічний аналіз. Вип. 12. Ч. 1. С. 217-221. URL : http://econa.at.ua/Vypusk_12/ea-12-4.pdf.

102. Молдаван Л. В. (2019). Б. Й. Пасхавер. Енциклопедія Сучасної України / редкол.: І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.] ; НАН України, НТШ. Київ : Інститут енциклопедичних досліджень НАН України. URL : <https://esu.com.ua/article-68440>.

103. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ. 2005. 616 с. С. 372.

104. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів» від 31.08.2000 р. № 168. URL : <http://ua-info.biz/legal/baseap/ua-zmthou.htm>.

105. Науково-практичний коментар до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» та суміжних правових актів. 2018. 184 с. URL : <https://www.prostir.ua/wp-content/uploads/2018/03/>

FINAL_preview_2018-03-16_Komentar_peredruk_148x210-V2.pdf.

106. Нечипоренко О. М. (2005). Формування кооперативних підприємств в аграрному секторі економіки. Київ : ННЦ ІАЕ, 172 с.

107. Норт Д. (1997). Інститути, інституційні зміни та функціонування економіки. URL : <http://web.archive.org/web/20061009030910/>.

108. Opendatabot. СОК «Сади перемоги» (с. Віта-Поштова, Київська обл). URL : <https://opendatabot.ua/c/44774294>.

109. Обласна програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. URL : <http://www.obl-rada.te.ua/dokumenty/oblasni-prohramy/oblasna-prohramarozvytku-silskohospodarskykh-obsluhovuyuchykh-kooperatyviv-na-period-do-2015-roku.html>.

110. Обсяги реалізації сільськогосподарськими кооперативами по Україні і регіонах. URL : <https://ukrstat.gov.ua/>.

111. Олійник О. В. (2007). «Аграрне питання» у програмах політичних партій та виборчих блоків / О. В. Олійник, О. Т. Микитка. URL : http://amdi.org.ua/docs/JournalAMDI/Theory_and_practice_of_market_2_2007.pdf.

112. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: навч. посібник / [Зіновчук В. В., Молдаван Л. В., Моссаковський В. Б. та ін.] ; за ред. В. В. Зіновчука. Київ: Вища освіта, 2001. 464 с.

113. Офіційний сайт МКА. URL : <http://www.eurocoop.coop/home/en/default.asp>.

114. Охріменко Н. М. Питання правового регулювання юридичної відповідальності посадових осіб міністерства України за здійснення нормотворчості / Н.М. Охріменко. URL : <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12ONMUZN.pdf>.

115. Пантелеймоненко А. О. (2006). Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 227 с.

116. Пантелеймоненко А. О. (2009). Неприбуткова природа кооперативних організацій / А.О. Пантелеймоненко. URL : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/pantelejmonenko.htm>.

117. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі: наук. доп. / Лупенко Ю. О., Шпикуляк О. Г., Месель-Веселяк В. Я. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 114 с. URL : <http://www.repository.vsau.org/getfile.php/20719.pdf>.

118. Податковий кодекс України від 2.12.2010 № 2755-VI. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

119. Податковий кодекс України. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1334593489231640>.

120. Подолинський С. А. (2008). Вибрані твори / С.А. Подолинський. Київ: Поліграф-Сервіс, 128 с.

121. Політика сільського розвитку на базі громад в Україні : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук О.М. Бородіної, чл.-кор. НААН, д-ра екон. наук І.В. Прокопи, д-ра екон. наук О.Л. Попової; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2015. 70 с.

122. Половець В. М. (2001). Історія кооперації Лівобережної України. Київ: Глобус, 222 с. URL : https://www.google.com/url?esrc=s&q=&rct=j&sa=U&url=https://chtyvo.org.ua/authors/Polovets_Volodymyr/Istoriia_kooperatsii_Livoberezhnoi_Ukrainy__1861__1917_rr.doc&ved=2ahUKEwio8YqGlvf-AhVli8MKHTn1DwI4ChAWegQICBAC&usg=AOvVaw2mjGe-Xc5j2mS4e7j1VsXu.

123. Положення про організацію сільськогосподарських кооперативів / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк та ін. Київ: ІАЕ, 1998. 86 с.

124. Постанова Верховної Ради України «Про виконання земельного законодавства при реформуванні аграрного сектора економіки» від 11.01.2000 р. № 1364-XIV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1364-14>.

125. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію Національної програми відродження села на 1995-2005 рр.» від 04.02.1994 р. № 3924-XII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3924-12>.

126. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі» від 06.02.2003 р. № 495-IV. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/495-iv>.

127. Постанова Верховної Ради УРСР «Про Програму надзвичайних заходів щодо стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану» від 03.07.1991 р. № 1291-XII. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/go/1291-12>.

128. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» від 3 червня 2009 р. № 557. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF>.

129. Приліпко С. М. (2016). Неприбутковий статус суб'єктів обслуговуючої кооперації малих сільськогосподарських товаровиробників. Державне управління: удосконалення та розвиток. № 6. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua>.

130. Приліпко С. М. (2018). Інституційне забезпечення розвитку кооперативних відносин в умовах глобалізації. Публічне управління розвитком регіонів у процесі побудови сервісно-орієнтованої держави: теорія, методологія та практика : монографія / авт. кол. викладачів, докторантів - виконавців НДР каф. регіон. упр., місц. самоврядування та упр. містом Нац. акад. держ.

упр. при Президентові України ; за заг. ред. Н.В. Васи-
льєвої, О.І. Васильєвої. Київ : НАДУ, С. 45-61.

131. Приліпко С. М. (2019). Європейська модель фун-
кціонування кооперативних організацій у аграрній
сфері: досвід для України. Аграрна політика Європейсь-
кого Союзу: виклики і перспективи : монографія / за
ред. проф. Т. О. Зінчук. Київ : Центр учбової літератури,
С. 378-391.

132. Приліпко С. М. (2019). Розвиток обслуговуючої
кооперації сільських територій: теорія та практика : мо-
нографія. Київ : ТОВ «Август Трейд», 372 с.

133. Про кооперацію : Редакція Закону України від
01.01.2023 р. Підстава 2465-IX (із змінами). Відомості
Верховної Ради України (ВВР). 2004. № 5. Ст. 35. База
даних «Законодавство України» / ВР України. URL :
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text>.

134. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон
України від 17.07.1997 р. № 469/97 (зі змінами). База
даних «Законодавство України». / ВР України. URL :
[http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/469/97-
%D0%B2%D1%80](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80).

135. Про сільськогосподарську кооперацію. Відомості
Верховної Ради України (ВВР), 1997. № 39, Ст. 261. URL
: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%
B2%D1%80#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80#Text).

136. Про сільськогосподарську кооперацію. Закон
України від 21.08.2020 р. AgroVobu. URL :
<https://agro.vobu.ua/596>.

137. Про схвалення Концепції Державної цільової
програми підтримки розвитку сільськогосподарських
обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р.
Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 лю-
того 2009 р. № 184-р. База даних «Законодавство Укра-
їни». / ВР України. URL : [https://www.rada.gov.ua/
laws/show/184](https://www.rada.gov.ua/laws/show/184).

138. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013-2020 р. URL : https://www.coop-union.org.ua/wp-content/uploads/Programm_SOK_new_ver.pdf.

139. Програми становлення і розвитку сільськогосподарської дорадчої діяльності та обслуговуючих кооперативів на території Глобинського району на 2013-2017 рр. URL : <http://globyne.admpl.gov.ua/page/programma-stanovlennya-i-rozvitku-silskogospodarskoyi-doradchoyi-diyalnosti-ta-obslugovuyuchih-k>.

140. Процес формування системи кооперативних відносин. Методичні рекомендації з формування системи кооперативних відносин / М.Й. Малік., Шпикуляк О.Г., Р.Я. Корінець та ін. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2017. 68 с. С. 19-52.

141. Регіональна програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Луганській області на 2002 р. URL : http://www.loga.gov.ua/oda/documents/official/official_351.html?template=33.

142. Розвиток кооперативних відносин в аграрному секторі України : монографія / М. А. Лендел, В. К. Збарський, М. П. Талавиря, Л. М. Газуда. Київ : Вид-во НУБіП України, 2016. 307 с. URL : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/.pdf>.

143. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : монографія / [Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Заяць В. М., Шпикуляк О. Г. та ін.]. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2016. 430 с. URL : <http://www.socrates.vsau.edu.ua/repository/getfile.php/25872.pdf>.

144. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / [М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Мамчур В.А. та ін.] ; за ред. М. Й. Мааліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с. URL : <http://www.feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Кооперatsiya-2019-r-formatovana-nov.pdf>.

145. Розвиток форм господарювання в сільському господарстві: проблеми і рішення : наук. доп. / [Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяк, О. Г. Шпикуляк та ін.] ; за ред. Ю. О. Лупенка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2018. 54 с.

146. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 червня 1991 № 83-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-91-%D1%80>.

147. Роменська В. М. Інституційний вимір неформальної економіки. URL : http://library.donntu.edu.ua/fem/vip31-3/31-3_28.pdf

148. Система права та система законодавства. URL : <http://www.lawyer.org.ua/?i=185>.

149. Сільське господарство України 2020 р. : стат. зб. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zb_sg_Ukr_2019.pdf.

150. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація : словник-довідник; за заг. ред. Р. Я. Корінця, М. П. Гриценка, М. Й. Маліка. Львів : НВФ «Українські технології», 2010. 160 с.

151. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи : практи. посіб. / [Блок Р., Гончаренко В. В., Малік М. Й. та ін.] ; упоряд. М. Малік, Р. Блок. Київ: Урожай, 2001. 286 с.

152. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи : створення і діяльність / ред. кол.: М. П. Гриценко та ін. Київ: Київ. обл. аграрна дорадча служба. 2005. 68 с.

153. Сільськогосподарські кооперативи: теорія і практика : монографія / О. В. Ульянченко, А. О. Пантелеймоненко, І. О. Рижик, Г. В. Фінашина, О. І. Хлопоніна-Гнатенко. Харків : Смугаста типографія, 2015. 273 с.

154. Спільна діяльність малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції як проста форма кооперації (у формі договору простого товариства) / Лупенко Ю. А., Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2022. 60 с. URL : <https://drive.google.com/file/d/1SY3q3X6N8GBGBrXSRUuizpbmn98Dtg27/view>.

155. Спільна діяльність: бухгалтерський аспект. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7322>.

156. Стасюк Н. В., Сизоненко О. А., Стасюк О. М. Поняття гудвілу як економічної категорії та об'єкта фінансового обліку. URL: http://rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/77343.doc.htm.

157. Статистичні дані: сільське господарство 2020 р. URL : <http://www.minagro.gov.ua/ua/napryamki/fermerstvo-i-kooperaciya/kooperaciya>.

158. Статистичний збірник Міністерства фінансів "Бюджет України – 2021". URL : <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik/>.

159. Статут Міжнародного Кооперативного Альянсу. 1966. URL : http://www.pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2016/6_2016/part_1/14.pdf.

160. Томич І. Ф., Корінець Р. Я., Гриценко М. П. (2013). Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху: практичний посібник. Київ, 95 с.

161. Туган-Барановський М. І. (1994). Політична економія. Курс популярний. Київ: Наук. думка, 1994. 260 с.

162. Українська економічна думка: хрестоматія / упоряд. С.М. Злупко. Київ: Знання, 2007. 694 с.

163. Українські кооператори. Історичні нариси. Львів: "Укоопосвіта" Львівської комерційної академії, 1999. Кн. 1. 456 с.

164. Українського села не буде, якщо не буде сільської кооперації. URL : <http://www.zerno.org.ua/articles/coop/257>.

165. Фінансові результати діяльності сільськогосподарських кооперативів і регіонів. URL : <https://ukrstat.gov.ua/>.

166. Формування соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку / М.Й. Малік та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 86 с.

167. Формування та функціонування інтегрованих структур в аграрному секторі економіки України на засадах сталого розвитку сільських територій / [Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк, М. Й. Малік та ін.]; за ред. О.Г. Шпикуляка Київ: ННЦ «ІАЕ», 2022. 52 с. URL : <https://drive.google.com/file/d/1crPij70fLbcl1LVLCFS7wnStXwcc2N2c/view>.

168. Фукуяма Ф. (2006). Соціальний капітал - це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей / Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуями. День. № 177. URL : <http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-socialniy-kapital/>.

169. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 10.06.2022 р.).

170. Цимбал В. О. (2004). Особливості формування кооперативних структур в аграрній сфері економіки. Теорія і практика розвитку кооперативного сектора економіки України в контексті цілей тисячоліття та світової глобалізації: міжнар. екон. конф. Київ: Вид. «Корпорація», С. 77-78.

171. Чижевська М. Б. Кооперація та неформальні інститути. URL : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/num/chizhevaska.htm>.

172. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи. URL : http://galinfo.com.ua/news/chomu_v_ukraini_ne_rozvyvayutsya_silskogospodarski_kooperatyvy_108592.html.

173. Шаарс М. А. (1994). Кооперативи пер. з англ. Київ: Вока, 1994. 66 с.

174. Шпикуляк О. Г., Саковська О. М. (2016). Організаційно-економічні аспекти формування кооперативних підприємств в аграрному секторі економіки. Сбор-

ник Международной научно-практической конференции «Экономика, управление, право: социально-экономические аспекты развития» г. Рим, Италия, 29 января 2016. SCOPUS. Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. Vol. 1. - Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016. 352 с. С. 62-65.

175. Шпикуляк О. Г., Білокіна І. Д. (2020). Формування інституційних складових кооперативного розвитку альтернативної енергетики в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. № 8. С. 72-81. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202008072>. URL : http://www.eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2020/08/ekonomikaapk_2020_8_p_72_81.pdf.

176. Шпикуляк О. Г., Іванченко В. О. (2018). Досвід Німеччини у розвитку енергетичних кооперативів : перспективи України. Економіка АПК. № 8. С. 92-101. URL: http://www.eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2018/08/eapk_2018_8_p_92_101.pdf.

177. Шпикуляк О. Г., Ксенофонтова К. Ю., Саковська О. М. (2019). Інституційний фактор самоорганізації у механізмі кооперації. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / [М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, Мамчур В.А. та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 374 с. URL:<http://www.feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Кооперatsiya-2019-r-formatovana-nov.pdf>.

178. Юридичне оформлення договору про спільну діяльність. URL : <https://online.dtki.ua/Book/f1ebc552-c99e-48b5-9605-61129d349bb8/navPoint-70#03>.

179. Юровська Г. В. (2010). Договір простого товариства у цивільному праві України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук : 12.00.03. Київ, 19 с. URL : <http://irbis-nbuv.gov.ua/aref/20110305000289>.

ДОДАТКИ

Додаток 1

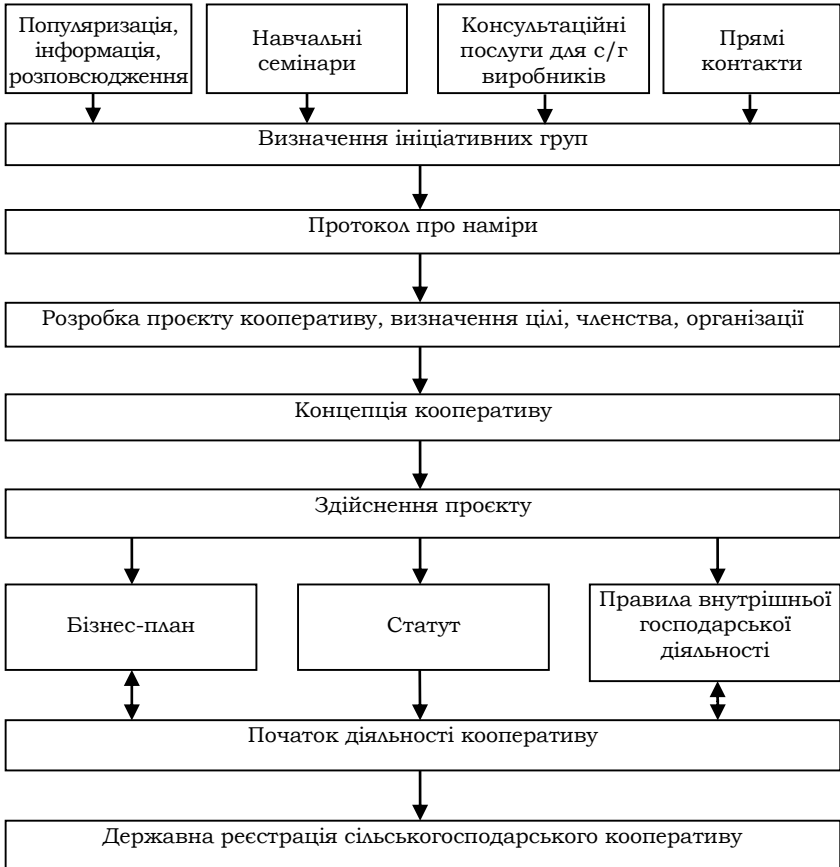


Рис. 1. Етапи створення кооперативу

Джерело: власна розробка.

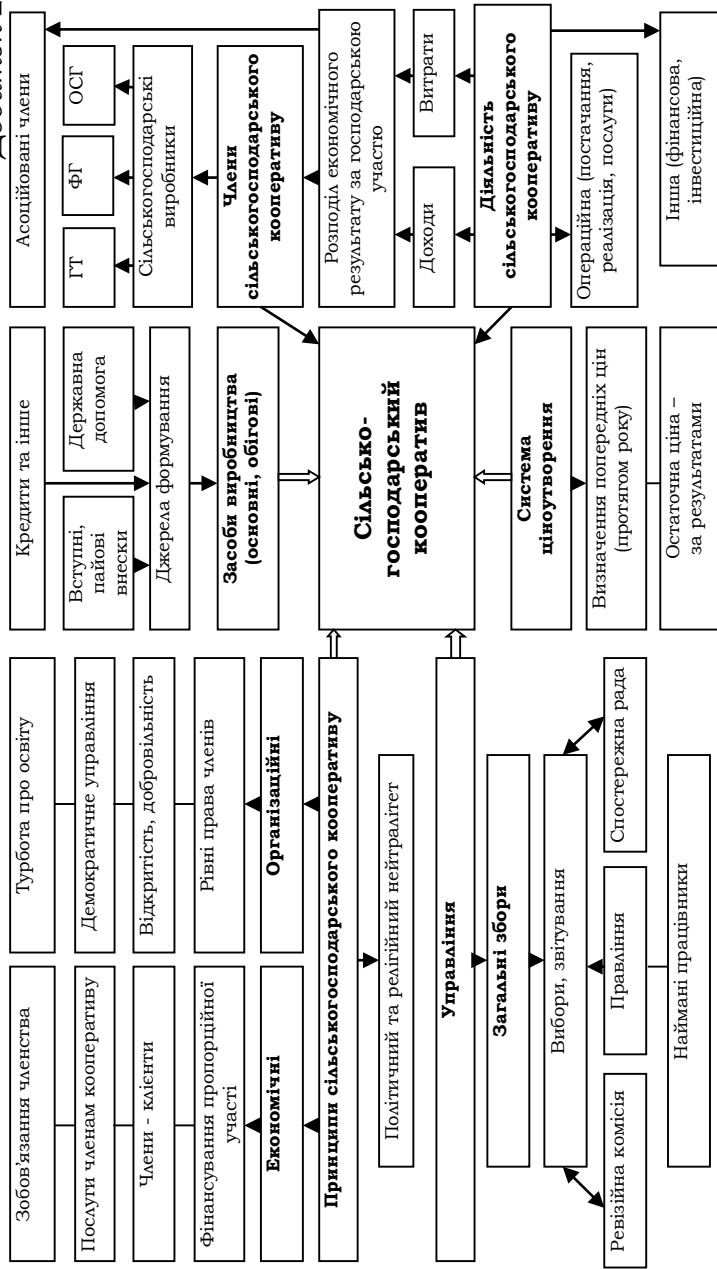


Рис. 2. Модель сільськогосподарського кооперативу

Джерело: власна розробка.



Рис. 3. Складові національної кредитної системи підтримки кооперативного руху, що охоплює й обслуговуючу сільськогосподарську кооперацію (проект)

Джерело: власна розробка.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	3
1. ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТЬ ТА ІНСТИТУЦІЙНА ПРИРОДА КООПЕРАЦІЇ	6
2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФОРМ КООПЕРАЦІЇ	24
3. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВІВ	42
4. ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ	52
5. СТАН РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ	60
6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	81
7. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	93
8. ІНСТИТУЦІЙНИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В МЕХАНІЗМІ КООПЕРАЦІЇ	100
9. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	111
10. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН.....	126
11. КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ У ПІСЛЯВОЄННІЙ ВІДБУДОВІ ЕКОНОМІКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	162
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	165
ДОДАТКИ	187

Р О З Р О Б К И

**Національного наукового центру
“Інститут аграрної економіки”
з проблем**

**КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ
ЕКОНОМІКИ**



 НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»

**Розвиток
сільськогосподарської
кооперації та інтеграційні
процеси в аграрному секторі
економіки: монографія /**
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
[Малік М.Й., Шпикуляк О.Г.,
Мамчур В.А. та ін.]; за ред.
М.Й. Маліка. – К. : ННЦ «ІАЕ»,
2019. 374 с.

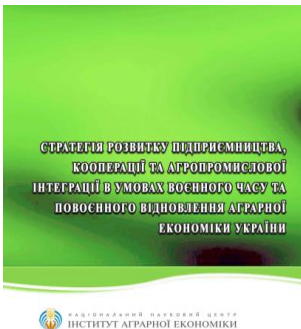


ГО «ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ КОНГРЕС
ВЧЕННИХ ЕКОНОМІСТІВ-АГРАРНИКІВ»
НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»

**Перспективні форми
організації господарської
діяльності на селі: наукова
доповідь /** Національний
науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
[кол. авторів: Ю.О. Лупенко,
О.Г. Шпикуляк, В.Я. Месель-
Веселяк та ін.]. К. : ННЦ «ІАЕ»,
2019. – 114 с.



Методичні рекомендації з розробки типових правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарських кооперативів: методичні рекомендації / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур, Р.Я. Корінець, Л.М. Малік, К.Ю. Ксенофонтова, А.В. Швець, І.С. Ірклієнко – К. : ННЦ «ІАЕ», 2021. 36 с.



Стратегія розвитку підприємництва, кооперації та агропромислової інтеграції в умовах воєнного часу та повоєнного відновлення аграрної економіки України / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк та ін. Київ: ННЦ „ІАЕ”, 2022. 32 с.



Формування та функціонування інтегрованих структур в аграрному секторі економіки України на засадах сталого розвитку сільських територій / [Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк, М. Й. Малік та ін.]; за ред. О.Г. Шпикуляка. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2022. 52 с.



Спільна діяльність малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції як проста форма кооперації (у формі договору простого товариства) : методичні рекомендації / Ю.О. Лупенко, М.Й Малік, О.Г. Шпикуляк та ін. К. : ННЦ «ІАЕ», 2022. 60 с.

Наукове видання

МАЛІК Микола Йосипович
ЛУПЕНКО Юрій Олексійович
ШПИКУЛЯК Олександр Григорович
та інші

**РОЗВИТОК
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ
КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ
ВОЄННОГО СТАНУ ТА
ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ
АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

Редактор	<i>Л.Л. Ткач</i>
Технічний редактор	<i>А.М. Артеменко</i>
Комп'ютерна верстка	<i>Д.С. Сушко</i>

Підписано до друку 15.06.2023. Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 12,25. Обл.-вид. арк. 7,8. Тираж 300 пр. Зам. № 13.

Видання та друк – Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
03127, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 10.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи Сер. ДК № 2065 від
18.01.2005