

DOI 10.32782/city-development.2024.2-14

УДК 330.8

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В МАСШТАБІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Фімяр Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку,
математичних та інформаційних дисциплін
Черкаська філія Приватного вищого навчального закладу
"Європейський університет"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0432-2587>

Коваль Дмитро Олександрович

аспірант кафедри економіки, фінансів та обліку
Приватний вищий навчальний заклад "Європейський університет"

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-8551-1828>

Анотація. Стаття присвячена аналізу проблем розвитку кооперативних зв'язків як основи інноваційного розвитку національної економіки та продовольчого забезпечення країни. Закордонний досвід та вітчизняна практика свідчать, що одним із ключових напрямів ефективного розвитку підприємств, особливо малих, є формування міцних кооперативних та інтеграційних зв'язків із контрагентами. При створенні кооперативного об'єднання підприємств важливим кроком є розробка моделі взаємовідносин суб'єктів кооперації. Основний принцип повинен полягати в тому, щоб механізм взаємовідносин забезпечував рівні можливості отримання вигоди від спільної діяльності для всіх суб'єктів кооперативу. Економічний механізм взаємовідносин має забезпечувати взаємозв'язок у кооперованому формуванні на основі еквівалентності взаєморозрахунків, що гарантує відшкодування витрат і отримання прибутку всіма учасниками. Внутрішні розрахункові ціни повинні компенсувати витрати учасників кооперативного об'єднання та забезпечувати необхідні накопичення з урахуванням специфіки виробництва.

Ключові слова: кооперація; ознака кооперації; механізм розвитку кооперації; поглинання; об'єднання; концентрація.

Актуальність проблеми. Головною рушійною силою матеріального виробництва є особистий інтерес людини, а загальною фундаментальною підвалиною його життєдіяльності – індивідуальна праця з правом на його результати та власності на засоби виробництва. Однак можливості індивідуального виробника-власника, особливо дрібного або середнього, обмежені. Найбільший ефект досягається лише у різних видах взаємодії, унікальною формою якого є кооперація. Це загальна форма організації праці, спосіб створення єдиної, ефективно функціонуючої системи суспільного виробництва, що доповнює поділ праці, його спеціалізацію та поглиблення. У силу цих процесів кооперація набуває все більших масштабів, охоплює всі рівні діяльності.

Поодинокі успішно конкурувати з великими гравцями, особливо середні та дрібні, не

можуть, тому важливо об'єднати їх у єдиний виробничо-технологічний процес. Кооперація на нинішньому етапі є саме тим перспективним напрямом, який дозволяє досягти прогресу у розвитку промислового комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сучасного розвитку кооперації в Україні присвячені роботи таких науковців, як А.Г. Дравовський [1], В.В. Зіновчук [2], І.М. Паска [3], О.С. Рибчак [4], Н.В. Бондаренко [4], О.М. Кобилянський [4], Р.А. Головка [5], М.Ю. Слинко [6], Л.Б. Гнатишин [7], О.С. Прокopiшин [7], А.М. Бутов [7] та інших. У цих дослідженнях наголошується не лише на економічних ефектах розвитку кооперації, але й на її соціальній ролі, яка може стати важливим фактором у подоланні кризових та застійних явищ в економіці України. Водночас, процес кооперації в Україні та його вплив на економічний розви-



ток загалом, а також чинники, що впливають на його темпи, вивчені вітчизняною наукою недостатньо. Особливо актуальним є дослідження умов і передумов розвитку кооперації, а також особливостей цього процесу, які дозволяють йому стати ефективним інструментом у формуванні конкурентоспроможної національної економічної системи.

Метою статті є дослідження ролі кооперації в економічному розвитку національної економіки на сучасному етапі

Результати дослідження. Кооперація – складова частина системи вільного конкурентного підприємництва, що дозволяє товаровиробникам забезпечити досягнення конкретних цілей: підвищення конкурентоспроможності продукції; недопущення спекуляції при її реалізації та закупівлі; створення системи економічних та соціальних послуг [1].

До найважливіших характерних ознак кооперації, представлених у табл. 1, включено 32 характеристики, які свідчать про переважання позитивних наслідків створення кооперативних об'єднань, тоді як негативні прояви більшою мірою можливі теоретично. Отже, кооперація зацікавлених суб'єктів господарювання дає економічну основу для сталого ринкового розвитку не лише матеріально-технічного потенціалу об'єднань, а й усієї соціально-економічної інфраструктури, де одночасно реалізуються інтереси товаровиробників, споживачів готової продукції та держави як гаранта стабільності організації та функціонування соціально-економічних відносин.

При цьому особливу увагу доцільно сконцентрувати на господарському механізмі розвитку кооперації організацій. Він являє собою сукупність процесів взаємодії підприємств за певними напрямками (об'єднуючі процеси), внаслідок чого утворюються нові форми господарювання (асоціації, фінансово-промислові групи, холдинги та ін.) з урахуванням основних принципів, функцій, цілей, завдань, ознак та факторів кооперації, з чинного законодавства залежно від специфіки конкурентного середовища, і навіть ринків збуту продукції.

Крім того, кожна нова форма господарювання передбачає своєрідну трансформацію підприємств та організацій, залучених до об'єднуючих процесів, при якій забезпечуються диверсифікація, концентрація та спеціалізація певних видів діяльності структурних підрозділів конкретного суб'єкта господарювання та їх взаємозв'язок (рис. 1).

Розглядаючи більш детально кожен складову запропонованого нами господарського механізму розвитку кооперації, насамперед слід наголосити, що об'єднуючі процеси визначені

як сукупність різних варіантів організації спільної діяльності, в основному через злиття, поглинання та співробітництво.

Аналізуючи безпосередньо злиття, слід зазначити, що це об'єднання, як правило, добровільне, майна та діяльності двох або декількох підприємств з метою створення нового або поглинання слабшого підприємства одним з них – більш сильнішим [5].

Поглинання – форма злиття підприємств, що передбачає, що підприємство, що поглинає, залишається юридичною особою, а підприємство яке поглинуло – ліквідується, передавши при цьому все своє майно, зобов'язання та борги. Поглинаюче підприємство в результаті такої операції збільшує свої активи на суму чистих активів підприємства, що поглинається, а її акціонерам надається право придбати нові акції пропорційно пайовій участі [6].

Водночас поглинання може визначатися як механізм об'єднання підприємств, у ході якого одне скуповує акції іншого. Таке поглинання називається придбанням. Крім того, приєднання прирівнюється до поглинання, тобто дані поняття багато в чому збігаються. Таким чином, приєднання – це механізм реорганізації, що ліквідує тільки суб'єкт господарювання, що приєднується, всі його права і обов'язки переходять до підприємства, до якого здійснюється приєднання.

Важливим є і той факт, що розрізняють абсорбуючий та консолідуєчий типи злиття. Перший тип полягає в тому, що ініціатор угоди набуває активів і зобов'язань усіх підприємств, що приєдналися до нього, а потім ліквідується. При цьому створюється нове підприємство, а решта згодом добровільно ліквідується. Таким чином, абсорбуючий тип злиття аналогічний поглинанню, а консолідуєчий відповідає злиттю.

Під співробітництвом розуміється короткострокове або довгострокове об'єднання зусиль для спільного виконання робіт, участі у вирішенні конкретних завдань, взаємодопомоги при здійсненні різних видів діяльності. Даний тип об'єднання суб'єктів господарювання формується в основному з метою розширення можливостей підприємств і організацій у виробничому, науково-технічному та соціальному розвитку. Процеси взаємодії спрямовані на створення великих суб'єктів господарювання, що включають структурні підрозділи різних профілів діяльності. Це сприяє ефективному їх функціонуванню за рахунок масштабу та диверсифікації виробництва, результатом чого є захоплення нових ринків збуту та збільшення економічної вигоди.

Ефект масштабу пов'язаний із зміною вартості одиниці продукції залежно від розмірів її

Таблиця 1 – Характерні ознаки кооперації

Найважливіші характерні ознаки кооперації суб'єктів господарювання	Найбільш характерна позитивна якість даної ознаки	Можливий негативний прояв даної ознаки
1	2	3
Створення наскрізного технологічного ланцюжка - від отримання сировини до збуту	Створення завершеної, самодостатньої виробничо-збутової інфраструктури	Замкнутість організаційного устрою, що перешкоджає відкритості економіки
Посилення виробничо-економічних зв'язків	Функціонування всіх підприємств як єдиного комплексу, усунення слабких ланок	Ігнорування специфічних особливостей конкретних ланок та ділянок
Зростання потенціалу виробництва якісної та безпечної продукції	Все об'єднання концентрується на отриманні	Не встановлено
	кінцевого продукту з високою доданою вартістю	
Адаптація структури виробництва суб'єктів інтеграції до ринкової кон'юнктури	Гнучка адаптація до ринкової кон'юнктури	Інерційність при реагуванні на споживчий попит
Різноманітність спеціалізації та організації кооперативно-інтеграційних структур	Ринковий поділ праці та формування усталеної ніші, яка створює бренд	Втрати доходів за незмінної спеціалізації протягом тривалого періоду
Залежність ефективності функціонування від використання інновацій	Необхідність постійних інвестицій в інноваційний розвиток (В оновлення техніки та технологій)	Недостатні обсяги інвестицій можуть гальмувати розвиток та конкурентоспроможність
Зниження витрат за рахунок масштабу виробництва та оптимізації спільної діяльності	Маневрування цінами та їх зниження за рахунок розширення продажів та економії витрат за рахунок усунення дублюючих функцій	Не встановлено
Синергійний ефект на кожній стадії єдиного технологічного ланцюга	Ефект від складання ресурсів майже завжди вищий, ніж при розрізненому використанні	Не встановлено (хоча в поодиноких випадках малі форми більш гнучкі та мобільні)
Скорочення виробничих та накладних витрат за рахунок єдиних служб та підрозділів	Явна економія витрат під час централізації допоміжних та обслуговуючих ланок	Не встановлено (проте теоретично централізовані структури можуть гірше реагувати на потреби відокремлених ланок)
Поглиблення поділу праці, спеціалізації та концентрації виробництва	Кожному підрозділу об'єднання прописуються чіткі функції	Не встановлено (хоча жорсткі функції не завжди спрацьовують)
Переважні можливості для інноваційного розвитку підприємства	формування прибутку, що забезпечує цільовий інноваційний розвиток	Не встановлено
Поліпшення матеріально-технічного забезпечення виробництва та збуту готової продукції	Зростання технічної оснащеності всіх ланок господарювання, можливостей їх удосконалення	Не встановлено
Зменшення необхідності залучення посередницьких структур	Самодостатність у всіх сферах виробничо-збутової діяльності	Не встановлено
Посилення значимості спеціалізованих сировинних зон виробництва	Прагнення забезпечити потреби у сировинних ресурсах за рахунок власного виробництва	Не встановлено
Підвищення ефективності бюджетного та фінансового регулювання за допомогою	Державні органи та фінансово-кредитні установи	Не встановлено
Концентрації капіталу в об'єднаннях	охочіше працюють із великими структурами	
Посилення стійкості на ринку товаровиробників	Можливість впливати на ринкову кон'юнктуру та формувати ринкову політику	Прояв ринкового монополізму чи змови великих компаній

Закінчення табл. 1

1	2	3
Наявність переваг захисту об'єктів приватної власності та економічних інтересів товаровиробників	Вирішення різноманітних економічних завдань та можливість створення великої недержавної власності	Не встановлено (хоча приватна власність великих корпорацій має виражену форму колективної власності)
Згладжування підприємницьких ризиків та недобросовісної конкуренції	Формування різних фондів розвитку, у тому числі згладжування ризиків та втрат від ринкової кон'юнктури	Не встановлено (але можливе ослаблення ринкового імунітету всього об'єднання)
Підвищення інноваційно-інвестиційної стійкості	Переважне освоєння нових технологій та техніки	Не встановлено
Переважні умови для задоволення платоспроможного попиту населення	Вирішення економічних інтересів через прийнятне задоволення платоспроможного попиту споживачів	Інерційність розвитку та негнучкість при врахуванні інтересів різних споживачів
Нагромадження маси прибутку від реалізації якісної продукції	Отримання маси прибутку для подальшого сталого розвитку	Деформація внутрішньої структури об'єднання та нав'язування споживачам не вигідної продукції
Реструктуризація низькоефективних підрозділів за рахунок поглинань та злиття з ефективно працюючими	Переливи капіталів усередині об'єднань, вирівнювання рівнів розвитку всіх його підрозділів	Штучна підтримка нерентабельних ланок
Цілеспрямоване вирішення питань соціально-економічного розвитку об'єднання	Розвиток соціально-економічної інфраструктури	Не встановлено (проте відволікання прибутку на соціальну інфраструктуру зменшує загальну ринкову ефективність об'єднання)
Зниження виробничих та транзакційних витрат, зростання доходів	Підтримка конкуренто-спроможності з допомогою оптимізації всіх видів витрат	Не встановлено
Залучення та перерозподіл доходів зі сфери збуту та торгівлі	Стійкий розвиток основної ланки будь-якого об'єднання	Не встановлено
Підвищення якості обслуговування аграрного виробництва	Промисловість розвивається на основі паритету з іншими ланками господарювання загального технологічного ланцюга	Не встановлено
Контроль ресурсних та продуктових ринків	Можливість контролювати та формувати виробничо-збутову політику	Монопольний вплив на ринок, посилення держконтролю та регулювання
Доступність ринків матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів, а також ринків збуту	Освоєння престижних та прибуткових ринків незалежно від місця їх розташування	Не встановлено
Зменшення втрат товаровиробників від диспаритету цін на продукцію та промислові засоби виробництва	Згладжування чи ліквідація міжгалузевого диспаритету при реалізації товарів	Не встановлено
Підвищення якості готової продукції під ринковий споживчий збут	Якість готової продукції та ринковий споживчий попит стають законами будь-якої великої товарної компанії	Не встановлено (хоча можлива інерційність великих компаній, у тому числі й у питаннях якості)
Диверсифікація виробництва на основі швидкого освоєння інноваційних технологій	Розширення видів діяльності та освоєння нових сфер виробництва та збуту	Диверсифікація призводить до торгових війн та міжусобної економічної боротьби
Консолідація економічних та соціальних інтересів виробників, стійке підвищення їх соціального статусу	Баланс економічних та соціальних інтересів, придбання додаткового іміджу	Не встановлено

Джерело: узагальнено авторами на основі [2; 3; 6]



Рисунок 1 – Господарський механізм розвитку кооперації підприємств та організацій

Джерело: узагальнено авторами на основі [2; 7]

виробництва. Розглядається він у довгостроковому періоді. При цьому відбувається зниження витрат на одиницю продукції, забезпечується зростання об'єму доходів та прибутку навіть за незмінності ціни.

Що стосується диверсифікації виробничої діяльності, то тут суб'єкти господарювання проникають у нові для себе галузі та сфери, розширюють номенклатуру та асортимент товарів і поступово перетворюються на багатогалузеві комплекси. Крім того, на господарський механізм розвитку кооперації та інтеграції підприємств та організацій і, як наслідок, поява нових форм господарювання значний вплив має чинне законодавство. Саме воно має бути ключовою ланкою, що сприяє ефективному функціонуванню кооперативно-інтеграційних структур і створює необхідні умови для їхнього сталого розвитку.

Важливу роль у господарському механізмі розвитку кооперації підприємств та організацій відіграє конкурентне середовище. Її стан впливає на маркетингові рішення, плани та політику підприємства. Для того, щоб вистояти в конкурентній боротьбі, необхідний постійний збір

наступної інформації про конкурентне середовище:

- які підприємства та організації, що діють на ринку, є основними компаніями;
- яку частку ринку займає кожен із конкурентів;
- які маркетингові програми застосовують конкуренти і наскільки вони ефективні;
- як конкуренти реагують на маркетингові дії підприємства;
- на якій стадії життєвого циклу знаходяться товари конкурентів;
- який фінансовий стан конкурентів, їх організаційна структура та рівень управління;
- яка стратегія конкурентів і які методи вони використовують у боротьбі за ринок.

Відповіді на ці питання дають підприємству уявлення про те, на якому ринку воно працює, дозволяють порівняти власні показники з показниками конкурентів. Таке порівняння дуже актуально, що дає можливість визначити, на яких напрямках фірма повинна зосередити свої зусилля та засоби, щоб досягти переваг перед конкурентами чи ліквідувати відставання від них.

Аналіз характеристик конкурентів та порівняння їх з відповідними характеристиками підприємства необхідно проводити за чотирма основними групами параметрів:

- товари та послуги (якість, престиж торгової марки, упаковка, термін служби, гарантійний термін, рівень післяпродажного обслуговування, технічні характеристики, стиль, надійність, зручність в експлуатації, універсальність, розміри та ін.);

- ціна (ціна реалізації, умови надання знижок, їх розмір, умови розрахунків, строки платежів та ін.);

- канали розподілу (наявність доставки товару, мережі регіональних складів, посередники, охоплення ринку каналами розподілу та ін.);

- просування (формування попиту, стимулювання збуту та ін).

Досягнення успіху підприємства пов'язані з конкурентоспроможністю, яка є абсолютною величиною. Вона складається з комплексу параметрів (обсяги збуту, асортимент, якість, ціна та інших.), кожен із яких оцінюється у відповідності до аналогічних параметрів конкурентів.

Висока конкурентоспроможність забезпечується постійним випередженням конкурентів у виведенні на ринок нових товарів, у рівні обслуговування споживачів, зниженні витрат виробництва та у впровадженні нових технологій. Вивчення конкурентного середовища має бути безперервним і відображати не тільки поточний стан справ, а й тенденції, що складаються. Трендовий аналіз даних, отриманих в результаті таких досліджень, підприємство повинно використовувати для прогнозування змін у конкурентному середовищі і завчасно планувати ходи у відповідь на можливі несприятливі зміни ситуації.

На господарський механізм розвитку кооперації підприємств та організацій істотно впливає ринок збуту продукції. Він являє собою сукупність економічних відносин, що базуються на регулярних обмінних операціях між виробниками продукції (товарів і послуг) і споживачами. При цьому обмін повинен проходити на добровільній основі у формі еквівалентного обміну товару за гроші (торгівля) або товару за товар (бартер). Ключовим моментом тут є наявність вільного доступу до ринку як виробників, і споживачів, тобто обмін має відбуватися за умов конкуренції [4].

Усі перелічені складові господарського механізму мають значний вплив на появу інтегрованих форм господарювання в промисловості.

Вони являють собою сукупність самостійних тісно взаємодіючих підприємств та організацій, які вирішили об'єднати свої зусилля для досягнення поставленої мети. При цьому створюється

новий суб'єкт господарювання конкретної організаційно-правової форми (холдинг, фінансово-промислова група, консорціум та ін.), визначаються основні напрямки його діяльності, у тому числі приймаються рішення щодо диверсифікації, концентрації та спеціалізації як об'єднання, так і його структурних підрозділів.

Під диверсифікацією розуміється загальна ділова практика, спрямована на розширення номенклатури товарів та послуг та (або) географічної території виробництва та збуту, для того щоб розосередити ризик і знизити залежність від циклічності бізнесу. Як показує аналіз, вона проявляється у розширенні сфери виробництва чи торгівлі за рахунок включення нової продукції і може відбуватися шляхом придбання підприємств, які вже діють на тих ринках, куди збирається проникнути підприємство, або через розширення власної потужності. Диверсифікація має переваги у тих випадках, коли потрібно знизити залежність від одного ринку, ємність якого скорочується, врівноважити сезонні коливання ринку або забезпечити простір для зростання компанії.

Концентрація – поняття, що стосується розподілу суб'єктів господарювання за розмірами в окремій галузі, в економіці, а також за територією. Це прогресивна форма організації, що дозволяє використовувати переваги великого виробництва, саме вищого рівня техніки, технології та організації виробництва, продуктивність праці, і навіть зниження витрат виробництва. Укрупнено концентрація – це зростання кількості великих підприємств і зосередження на них дедалі більшої частини засобів виробництва, працівників та товарів, що випускаються. Концентрація реалізується нерідко через комбінування виробництва, засноване на об'єднанні організацій різних галузей, що є послідовними ступенями переробки сировини та просування продукції [6].

Основні економічні переваги концентрації виробництва: зростання продуктивності праці; ефективне використання високопродуктивних машин та обладнання; переважна можливість для впровадження прогресивних, у тому числі ресурсозберігаючих технологій, що реалізується через збільшення обсягів виробництва, збуту та формування додаткових доходів.

Спеціалізація – своєрідна форма суспільного поділу праці, виділення та формування пріоритетних ланок господарювання, а також концентрація діяльності в тих, в яких організація має явні природні або набуті вигоди. Спеціалізація виробництва виявляється у розподілі старих і формуванні нових галузей з метою пошуку та реалізації комерційних переваг, а також у розподілі праці для використання можливих резер-

вів зростання його ефективності. У поглибленні спеціалізації проявляється посилення суспільного характеру виробництва.

Висновки. Кожна форма господарювання має свою організаційну структуру – відділення, цехи, ділянки, групи, що потребує впорядкування управління, налагодження взаємодії ланок, встановлення підпорядкованості та субпідрядності, відповідальності конкретних ділянок господарювання. Аналіз показує, що для управління суб'єктами практично застосовуються різні методи – адміністративні, економічні та соціально-психологічні. Перші базуються на силі влади і включають заходи заборони, дозволу та попередження. Вони, зазвичай, носять обов'язковий характер і оформляються у вигляді наказів, розпоряджень тощо. До них можна віднести розподіл централізованих інвестицій чи інших контрольованих ресурсів.

Економічні методи регулювання впливають на інтереси суб'єктів побічно, напри-

клад через фінансово-кредитну систему. При цьому прямий директивний примус відсутній. Але ці методи мають виключно високу силу впливу, оскільки зачіпають прямі економічні інтереси та вимагають суворої економічної відповідальності.

Що стосується соціально-психологічних методів управління, то основне їх завдання, як показує аналіз, полягає у забезпеченні сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, що передбачає: відсутність пригнічення підлеглих керівниками; наявність достатньої самостійності та загальної відповідальності, доброзичливої та ділової критики; вільне вираження думки під час обговорення питань; високий рівень взаємодопомоги.

Таким чином, всі складові господарського механізму тісно взаємопов'язані між собою. Зміна одного елемента впливає на інші і, зокрема, на вибір прийнятний для певних умов інтегрованої форми господарювання.

Бібліографічний список:

1. Драбовський А.Г. Кооператив як специфічна форма господарської діяльності. XIV Міжнародна наукова Інтернет-конференція Advanced technologies of science and education (19-21.04.2018). URL: <http://intkonf.org/drabovskiy-ag-kooperativ-yak-spetsifichnaformagospodarskoyi-diyalnosti>
2. Зіновчук В.В. Чи очікувати Україні на кооперативний бум? Кооперативні читання: 2018 рік: матеріали Всеукр. науково-практичної конференції, 1 черв. 2018 р., Житомир: ЖНАЕУ, 2018. С. 7–11.
3. Паска І.М. Організаційно-економічні передумови функціонування кооперативно-інтеграційних формувань в АПК: світовий досвід та українські реалії. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1(18). С. 301–306.
4. Рибчак О.С., Бондаренко Н.В., Кобылянський О.М. Кооперація як основний регуляторний механізм розвитку підприємницької діяльності аграрної сфери. *Агросвіт*. 2019. № 6. С. 20–26.
5. Головка Р.А. Кооперація виробничо-господарської діяльності фермерських господарств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 19. С. 34–38.
6. Слин'ко М.Ю. Кооперація як інструмент економічного розвитку сільських територій Черкаського регіону. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 161–164.
7. Гнатишин Л.Б., Прокопишин О.С., Бутов А.М. Кооперація як чинник формування стратегічного потенціалу суб'єктів агробізнесу. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5, № 2. С. 16–24.

References:

1. Drabovsky A. G. (2018) Cooperative as a specific form economic activity. XIV Mizhnarodna naukova internet-konferentsiia Advanced technologies of science and education. Available at: <http://intkonf.org/index.php?s=%E4%F0%E0%E1%EE%E2%F1%FC%EA%E8%E9&Submit=%CF%EE%F8%F3%EA>
2. Zinovchuk V. V. (2018) Should Ukraine expect a cooperative boom? Kooperativni chytannia: 2018 rik: materialy vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii. Zhytomyr: National Agroecological University, pp. 7–11.
3. Paska I. M. (2013) Organizational and economic prerequisites for the functioning of cooperative and integration formations in the agro-industrial complex: world experience and Ukrainian realities. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, vol. 1 (18), pp. 301–306.
4. Rybchak O., Bondarenko N., and Kobylanskyi O. (2019) Cooperative as the main regulatory mechanism of the development of entrepreneurial activity in the agrarian sphere. *Agrosvit*, vol. 6, pp. 20–26.
5. Golovko R. (2019) Cooperation of production and economic activity of farms. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 19, pp. 34–38.
6. Slyn'ko M. Yu. (2020) Cooperation as a tool for economic development of rural areas of the Cherkasy region. *Ekonomichnyj prostir*, vol. 154, pp. 161–164.
7. Hnatyshyn L. B., Prokopyshyn O. S. and Butov A. M. (2020) Cooperation as a factor in forming the strategic potential of agribusiness entities. *Ukrains'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky*, vol. 5, no. 2, pp. 16–24.

THE MECHANISM OF DEVELOPMENT OF COOPERATION OF ENTERPRISES ON THE SCALE OF THE NATIONAL ECONOMY

Svitlana Fimyar

PhD in Economics, Docent,
Associate Professor at the Departments of Economics, Finance, Accounting, Mathematical
and Information Disciplines
*Cherkasy branch of Private Higher Educational Establishment
«European University»*

Dmytro Koval

Postgraduate Student
Private Higher Educational Establishment «European University»

Summary. The main driving force of material production is the personal interest of a person, and the general fundamental foundation of his life activity is individual work with the right to its results and ownership of the means of production. However, the possibilities of an individual producer-owner, especially a small or medium one, are limited. The greatest effect is achieved only in various types of interaction, a unique form of which is cooperation. This is a general form of labor organization, a way of creating a single, effectively functioning system of social production, which complements the division of labor, its specialization and deepening. As a result of these processes, cooperation is becoming increasingly large-scale, covering all levels of activity. Alone, they cannot successfully compete with large players, especially medium and small ones, so it is important to combine them into a single production and technological process. Cooperation at the current stage is precisely the promising direction that allows progress in the development of the country's industrial complex. The article is devoted to the analysis of the problems of the development of cooperative relations as the basis of innovative development of the national economy and food supply of the country. Foreign experience and domestic practice show that one of the key areas of effective development of enterprises, especially small ones, is the formation of strong cooperative and integration ties with counterparties. When creating a cooperative association of enterprises, an important step is the development of a model of relations between the subjects of the cooperation. The main principle should be that the relationship mechanism provides equal opportunities to benefit from joint activities for all subjects of the cooperative. The economic mechanism of mutual relations should ensure the relationship in a cooperative formation based on the equivalence of mutual settlements, which guarantees the reimbursement of costs and the receipt of profit by all participants. Internal estimated prices must compensate for the costs of members of the cooperative association and ensure the necessary savings, taking into account the specifics of production.

Key words: cooperation; a sign of cooperation; cooperation development mechanism; absorption; association; concentration.

Стаття надійшла до редакції 08.07.2024