

ТИПОЛОГІЯ, ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ, ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

TYPOLOGY, PECULIARITIES OF FUNCTIONING, PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF AGRICULTURAL SERVICE DEVELOPMENT COOPERATIVES

Репілевська О.Ю.
аспірант,
Херсонський державний аграрний університет

Repilevska Oksana
Postgraduate,
Kherson State Agrarian University

У статті визначено зміст та типологію сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Обґрунтовано цілі, які переслідуються під час створення кооперативу. Виявлено особливості їх функціонування й тенденції розвитку. Призначення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу полягає у задоволенні потреб його членів. Порівняно з іншими корпоративними структурами обслуговуючий кооператив є тільки засобом або інструментом вирішення проблем своїх членів. Встановлено відмінності з посередницькими організаціями й переваги для сільських товаровиробників. Обґрунтовано пріоритетні ознаки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для товаровиробників перед посередниками. Виявлено виклики й загрози діяльності. Визначено дії, що спричиняють перехід обслуговуючих кооперативів у комерційні структури. Обґрунтовано принципи управління їх збереженням, розвитком та відтворенням на перспективу.

Ключові слова: сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, особливості функціонування, типологія, посередники, відмінності, принципи, ефективне управління.

В статье определены содержание и типология сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов. Обоснованы цели, которые преследуются при создании кооператива. Выявлены особенности их функционирования и тенденции развития. Назначение сельскохозяйственного обслуживающего кооператива заключается в удовлетворении потребностей его членов. По сравнению с другими корпоративными структурами обслуживающий кооператив является только средством или инструментом решения проблем своих членов. Установлены отличия с посредническими организациями и преимуществами для сельских товаропроизводителей. Обоснованы приоритетные признаки сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов для товаропроизводителей перед посредниками. Выявлены вызовы и угрозы деятельности. Определены действия, которые вызывают переход обслуживающих кооперативов в коммерческие структуры. Обоснованы принципы управления их сохранением, развитием и воспроизводством на перспективу.

Ключевые слова: сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы, особенности функционирования, типология, посредники, отличия, принципы, эффективное управление.

The article defines the content and typology of agricultural servicing cooperatives. The goals pursued when creating a cooperative are substantiated. The features of their functioning and development tendencies are revealed. The appointment of an agricultural servicing cooperative is to meet the needs of its members. Compared to other corporate structures, the service co-op is only a means or tool for solving the problems of its members. Differences with intermediary organizations and advantages for rural commodity producers are established. The priority signs of agricultural servicing cooperatives for commodity producers before intermediaries are substantiated. Consequently, the service cooperative has the characteristics of an intermediary organization working to meet the socio-economic interests of its members. Carrying out, at first glance, the intermediary functions, the service cooperative is in essence not an intermediary. An intermediary practically assigns profits derived from activities with his clients, and the cooperative, on the contrary, does not aim to profit, but only compensates for the costs of operations. That is, it provides services at cost. Challenges and threats are identified. The actions leading to the transition of service cooperatives into commercial structures are determined. The principles of management of their preservation, de-

velopment and reproduction in perspective are substantiated. The basis of the commercial success of agricultural service cooperatives lies in their resilience to survival under conditions of fierce competition, first of all, in a deep organizational, technological and psychological connection with the households of their members. Serving cooperatives in the village also realize the traditional aspirations of rural residents for mutual assistance, cooperation on a mutually beneficial basis. However, their successful functioning is possible only if in their activities they will be guided by the generally accepted principles of transparency in the adoption of managerial and marketing decisions, honesty, justice, and other cooperative principles adopted in a civilized world.

Key words: *agricultural servicing cooperatives, features of functioning, typology, intermediaries, differences, principles, effective management.*

Постановка проблеми. Розвиток обслуговуючої кооперації є одним з напрямів ринкової трансформації у сільському господарстві України. Останнім часом процес створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів помітно активізувався, що пояснюється як державною політикою, спрямованою на підтримку кооперативного руху, так і необхідністю об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників в умовах жорсткої конкуренції на ринку. Саме функціонування таких кооперативів сприятиме становленню та подальшому розвитку дрібного приватного сектору на селі, розширенню сфери зайнятості та підвищенню рівня життя й доходів сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем формування та функціонування обслуговуючих кооперативів знайшли своє відображення в працях провідних науковців, таких як М.І. Кісіль, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, Ю.В. Ушкаренко, Г.В. Черевко, Т.П. Шаповал.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить жвавий інтерес науковців та дослідників до створення та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, чимало аспектів їх функціонування залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Є потреба в тому, щоби сконцентрувати увагу саме на аналізі діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та оцінюванні її ефективності для з'ясування необхідності їх створення та пошуку шляхів їх ефективного функціонування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення змісту, здійснення типології, оцінювання ефективності й переваг відносно посередницьких структур та обґрунтування принципів управління розвитком на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно кооперативи створювали переважно представники бідних верств населення, які займались підприємницькою діяльністю і, не витримуючи конкуренції в ринковому середовищі, щоби не позбутися засобів існування, змушені були об'єднуватися для спільного розвитку свого бізнесу [1, с. 25]. Під час створення кооперативу переслідуються такі цілі:

– вихід на ринок і розширення можливостей збуту продукції та надання послуг;

– отримання послуг і товарів, не доступних іншими шляхами;

– скорочення витрат на виробництво й збут сільськогосподарської продукції та зростання доходів;

– підвищення якості продукції та послуг;

– об'єднання зусиль для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Залежно від конкретних обставин кожна з 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 зовсім правильне. Розглянемо це через порівняння діяльності різних видів кооперативів (табл. 1).

Наведене свідчить про те, що маркетингові або реалізаційно-збутові обслуговуючі кооперативи й ті, які займаються використанням засобів виробництва, мають певні відмінності та різні механізми функціонування. Так, наприклад, маркетинговий кооператив може охоплювати велику кількість членів, навіть вийти за межі району, тому його членство менш регламентоване, ніж у кооперативах по спільному використанню основних засобів [2, с. 76]. Як правило, збутові кооперативи є юридичними особами, а другі через просторове обмеження обсягів надання послуг можуть його не мати.

Призначення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу полягає у задоволенні потреб його членів. Порівняно з іншими корпоративними структурами обслуговуючий кооператив є тільки засобом або інструментом вирішення проблем своїх членів. Структура не може реалізовувати чиїсь амбіції або жити сама по собі, залишаючи поза увагою членів кооперативу. Набір послуг кооперативу складається з набору заявок його членів на послуги, які можуть постійно змінюватися. Це спонукає виконавчу структуру й членів кооперативу підтримувати постійний зв'язок [3, с. 75]. При цьому члени повинні розуміти, що призначення кооперативу, що полягає у задоволенні їх потреб, не має вступати в конфлікт з громадськими інтересами.

Про сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи як нову форму економічної організації працівників і характер їх діяльності селяни знають досить мало, тому часто плутають з іншим організаційними формами господарювання,

Таблиця 1

Типологія сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

| Ознаки | 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 й належним чином організоване використання устаткування. |
| Членство | Відносно вільне. | Відносно обмежене. |
| Зобов'язання по діяльності | Зобов'язання щодо постачання. | Зобов'язання з використання послуг. |
| Пайовий фонд | Пропорційно обігу з кооперативом. | Згідно з підпискою (письмовим зобов'язанням). |
| Юридичний статус | Юридична особа. | Робота за угодою або юридична особа. |

Джерело: власні дослідження

колективними господарствами та виробничими кооперативами. Для розуміння характеру діяльності обслуговуючих кооперативів потрібно позбутися деяких помилкових ідей та підходів. Розглянемо це через призму майнових відносин, які сформувалися в споріднених кооперативних організаціях, тобто механізм того, як реалізовується у них право власника на володіння, користування та розпорядження своїм майном і доходами, визначаються їх організаційні, економічні й соціальні сторони діяльності та інші особливості (табл. 2).

Виробничі сільськогосподарські кооперативи прийнято називати горизонтальними. Вони утворюються шляхом злиття земельних та майнових паїв, внаслідок чого земля й майно перестають бути конкретною власністю та набувають форми колективної, тобто спільної, власності. Таким чином, юридична й економічна самостійність товаровиробників втрачається, а власники, передавши право розпоряджатися своєю землею та майном найманому персоналу, стають фактично найманими працівниками [4, с. 202]. Ті ж самі товаровиробники, залишаючись власниками майна та земельних наділів, можуть створити іншу господарську структуру, а саме обслуговуючий кооператив, передавши їй частину виробничих функцій, які є обтяжливими для них, зокрема матеріально-технічне постачання, переробку та збут сільськогосподарської продукції, інформаційне забезпечення.

Під час створення обслуговуючого кооперативу об'єднуються тільки окремі соціально-економічні функції, які раніше виконувалися товаровиробниками самостійно. При цьому члени обслуговуючого кооперативу зберігають свою юридичну та економічну незалежність, а створений ними кооператив є практичним продовженням їх господарської діяльності. Перебравши на себе частину їх функцій, обслуговуючий кооператив

має більше можливостей для ефективного використання техніки, здійснення оптових поставок товарно-матеріальних цінностей.

Також це передбачає формування великих партій товарної продукції та дає змогу більш впевнено почуватися в ринковому середовищі, надійно захищати своїх ринкових суб'єктів. В обслуговуючих кооперативах утвердилась більш демократична форма управління (діє принцип «один член – один голос»), тоді як у виробничому прийнято голосувати розміром вкладеного паю [5, с. 13]. Якщо власники виробничого кооперативу досить рідко виступають у ролі клієнтів свого підприємства, то в обслуговуючих, як правило, всі його власники є його клієнтами.

Члени обслуговуючого кооперативу як власники своєї продукції мають можливості безпосередньо впливати на її кількість, якість, собівартість та залишаються власниками аж до її реалізації. Натомість продукція, вироблена членами виробничого кооперативу, визначається як знеособлена та є власністю кооперативу. Вплив членів на її кількісні та якісні показники досить обмежений, тому мотивація до творчої праці у них значно нижче, ніж в одноосібних товаровиробників.

Існують інші думки про поділ кооперативів на виробничі та обслуговуючі, коли критерієм поділу стає не предмет кооперації (земельна ділянка, виробничий процес, окремі економічні функції), а форми кінцевого продукту. Отже, кооператив, який займається переробкою сільськогосподарської продукції, є виробничим, а той, який надає послуги, є обслуговуючим [6, с. 145]. На нашу думку, така класифікація цілком логічна й має слушність, але кооператив, який переробляє вирощений урожай своїх членів, практично здійснює на кооперативній основі окрему економічну функцію. Його члени не втрачають економічну самостійність, а таке

Сутнісні відмінності між сільськогосподарськими виробничими та обслуговуючими кооперативами

| Ознаки відмінності | Види кооперативів | |
|---------------------------------|--|---|
| | виробничий | обслуговуючий |
| Власність | Володіє землею та майном, є власником виробленої продукції. | Володіє виробленою ним продукцією, майном, необхідним для здійснення своєї діяльності. Продукція членів залишається їх власністю. |
| Право участі | Тільки фізичні особи, які є його засновниками та власниками. Кількість обмежена. | Фізичні та юридичні особи є власниками-клієнтами, які делегують йому окремі види діяльності. |
| Мета діяльності | Отримання прибутку від сільськогосподарського виробництва. | Надання послуг, необхідних для діяльності господарств його членів. |
| Здійснення трудової діяльності | Переважно самими членами кооперативу. | Найманими працівниками. |
| Статус | Комерційна структура. | Неприбуткова організація. |
| Розподіл доходів | Дивіденди розподіляються між членами відповідно до їх трудової участі та майнового внеску (паю). | Результат розподіляється пропорційно обсягу наданих послуг кооперативом своїм членам. |
| Обмеження прибутків | Немає. | Не орієнтований на отримання прибутків. |
| Державне регулювання діяльності | Як правило, у вигляді створення сприятливого законодавчого середовища. | Звільнення від податків та надання пільгових кредитів. |
| Порядок інвестування | Здійснення за рахунок прямих капіталовкладень. | Переважно за рахунок клієнтів-власників. |
| Оподаткування | Прибуток підприємства, дивіденди не оподатковуються. | Неприбутковий статус. |
| Клієнти | Як правило особи, що не є власниками кооперативу. | Як правило особи, що є власниками кооперативу. |

Джерело: власні дослідження

формування має чіткі риси обслуговуючого кооперативу.

Згідно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» членами обслуговуючого кооперативу можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (зокрема, виробничий кооператив). Його господарська діяльність здійснюється, як правило, найнятим персоналом, а у виробничому кооперативі – самими членами, які працюють в кооперативі [7]. Слід відзначити, що виробничий кооператив формують здебільшого власники, які швидше не хочуть, ніж не можуть займатися індивідуальною господарською діяльністю, а обслуговуючий – ті, які не втратили інтерес до індивідуальної праці, вбачаючи в цьому сенс свого способу життя.

Програма обслуговуючого кооперативу формується з пакета заявок його членів. Отже, вона суворо регламентована та контролювана. У виробничому кооперативі, навпаки, господарська діяльність більш лібералізована, слабше контролюється її членами, а виконавча структура має великий оперативний простір для своєї діяльності. За своїм статусом виробничий кооператив поєднує два види діяльності, а саме виробництво сільськогосподарської продукції та комерційну, ставлячи за мету перш за

все отримання прибутку. Обслуговуючий кооператив, навпаки, не є комерційною структурою щодо своїх членів, а його діяльність спрямована на здешевлення послуг своїм членам та економічний захист їх від інших суб'єктів ринку. До того ж виробничий кооператив, крім основної діяльності, може займатися іншими видами, які дають зиск, а обслуговуючий – тільки тими, що визначають його члени, до того ж у досить обмежених обсягах.

На відміну від виробничого, обслуговуючий кооператив не є власником продукції його членів. Кооператив не може без згоди членів накопичувати на своєму рахунку значні кошти й на власний розсуд розпоряджатися ними. Отже, поняття неприбутковості кооперативу впливає з кінцевої мети, яку ставить перед собою кооператив. Так, наприклад, фермери створюючи збутовий кооператив, переслідували мету обмину посередника й виходу зі своєю продукцією на ринок. Кооператив у цьому разі виконує тільки функцію ефективного реалізатора. Виручені кошти від реалізації продукції членів зразу ж перераховуються на їх рахунки.

Отже, якщо кооператив не є власником продукції, він не може самостійно акумулювати прибуток. Сума отриманого додаткового доходу

в кінці року після сплати податків та зборів, погашення кредитів, покриття збитків, проведення відрахувань до фондів кооперативу буде розподілена у формі кооперативних виплат між його учасниками пропорційно їх участі в роботі кооперативу та відрахуваннями на паї асоційованим членам. У зв'язку з тим, що обслуговуючий кооператив не здійснює зі своїми членами ніяких комерційних операцій, він не є комерційною структурою.

Виступаючи пов'язувальною ланкою між товаровиробниками та покупцями їх товарів і постачальників різноманітних товарно-матеріальних засобів, кооператив використовує різноманітні схеми розрахунків у постачальницько-збутових операціях, метою яких є пошук зручних і простих варіантів. Для зручності розрахунків зі своїми клієнтами він використовує попередні (планові) ціни на покупну продукцію, яка, як правило, не нижче за ринкову. Низка дослідників та ідеологів кооперації відстоює думку про те, що обслуговуючий кооператив має деякі риси комерційної структури [8, с. 64].

Досі в суспільстві та серед дослідників кооперації не виробилося одностайної думки про те, чи є обслуговуючий кооператив посеред-

ницькою організацією. В радянській енциклопедичній літературі поняття «посередник», «посередництво» відсутні. Сучасники визнають, що посередниками називаються особа, фірма, організація, що сприяють встановленню контактів під час укладання угод, контрактів між виробниками та споживачами, продавцями й покупцями товарів та послуг, посередництво – це один із видів підприємництва, а посередницькі операції – це ті, які виконуються за дорученням клієнтів (табл. 3).

Отже, обслуговуючий кооператив має характерні риси посередницької організації, що працює на задоволення соціально-економічних інтересів своїх членів. Виконуючи, на перший погляд, посередницькі функції, обслуговуючий кооператив фактично не є посередником. Посередник практично привласнює прибуток, отриманий від діяльності зі своїми клієнтами, а кооператив, навпаки, не ставить за мету отримання прибутку, а відшкодовує тільки витрати від операцій, тобто надає послуги за собівартістю. Саме цим, на думку М.М. Ігнатенка та Н.П. Новак, можна пояснити високу ефективність та прискорений розвиток органічного ягідництва в Україні [9, с. 128].

Таблиця 3

Пріоритетні ознаки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для товаровиробників перед посередниками

| Ознака | Обслуговуючий кооператив | Посередник |
|--|---|--|
| Процес розвитку | Зосереджений на тривалій та стабільній діяльності. | Стихийно. |
| Характер виконуваної роботи | Та, що визначається засновниками. | Будь-яка діяльність, яка дає найбільший зиск. |
| Ділові якості | Ліпше почувається в прогнозованому ринковому середовищі. | Енергійний, кмітливий, підприємливий, схильний до ризиків. |
| Відкритість діяльності | Господарська діяльність прозора. | Частина бізнесу перебуває в тіні. |
| Поєднання бізнесу з інтересами держави | Займається діяльністю, не забороненою законом. | Часто не збігаються. |
| Ставлення до конкурентів | Толерантне, неагресивне, схильне до співпраці. | Агресивне, часто діє неправовими методами, схильне до рекету. |
| Повага до закону | Намагається працювати в правовому полі чинного законодавства. | Часто порушує закони, уникає сплати податків. |
| Розподіл прибутків | Неприбуткова організація, яка фінансується засновниками. | Спочатку вкладаються кошти у власне збагачення, а потім у прибуткові галузі. |
| Правова захищеність | Діяльність захищена законом. | Слабо захищений. |
| Найбільш характерна ознака | Є індикатором стабільності та прогнозованості. | Є індикатором економічного життя країни. |
| Можливість співпраці | Антипод посереднику. | Антипод кооперативу. |
| Поведінка в бізнесовому середовищі | Намагається вести цивілізовані правила гри. | Працює на розвал кооперативних структур. |
| Інтерес до діяльності | Підвищує добробут своїх членів. | Працює виключно на себе. |
| Ставлення громадськості | Доброзичлива атмосфера. | Переважно упереджене. |

Джерело: власні дослідження

Здійснюючи лобювання інтересів своїх членів, кооператив виконує функції, які притаманні громадським організаціям, але цей процес реалізується економічними методами. На думку Л.О. Мармуль, у минулому посередницькі функції досить успішно виконували підприємства споживчої кооперації. Будучи їх учасниками, дрібні товаровиробники почувались економічно й соціально захищеними [10, с. 28]. З розпадом адміністративно-планової системи ці структури перетворились на комерційні або розпались, а новоорганізовані товаровиробники залишилися віч-на-віч зі своїми проблемами. Отже, найбільш характерною ознакою посередника на селі є те, що він є індикатором економічного життя країни.

Як свідчить історичний досвід, процес розвитку посередництва відбувається стихійно, гроші вкладаються в будь-яку діяльність, яка забезпечує найбільший зиск. Воно працює виключно на себе. Спочатку гроші використовуються на власне збагачення, а потім вкладаються у прибуткові галузі. Йому притаманні такі цінні риси гравця ринкового середовища, як енергійність, кмітливість, винахідливість, підприємливість, комунікабельність, вміння ризикувати. Посередник агресивний та безкомпромісний з конкурентами, часто застосовує неринкові методи, «хворіє» на манію одноосібного володіння ринком, схильний до порушення чинного законодавства, є навіть своєрідним розсадником рекету або рейдерства, тому в правовому плані захищений досить проблемно.

Посередники – це антиподи обслуговуючих кооперативів, що свідомо працюють на розвал кооперативних структур. Саме ці негативні риси створюють у суспільстві упереджене ставлення до них [11, с. 106]. Незважаючи на упереджене ставлення громадськості до перших паростків кооперативного руху, справжні кроки кооперативних структур викликають повагу у суспільстві. В сучасних кооперативах аграрного спрямування України наявний один істотний недолік: вони здебільшого не дотримуються у своїй діяльності загальноприйнятих кооперативних принципів і поступово перетворюються на комерційні структури (табл. 4).

Переродження обслуговуючого кооперативу в комерційну структуру може відбуватися тоді, коли в частці власності кооперативу починає переважати власність тих, хто не є членом 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 та економіку кооперативу, привласнювати значну частку кооперативних виплат.

Висновки. Отже, визначивши особливості та ефективність діяльності обслуговуючих кооперативів, можемо стверджувати, що вони є специфічними організаційними соціально-економічними утвореннями, які набули значного поширення в країнах з розвинутою ринковою економікою. На відміну від інших корпоратив-

Таблиця 4

Дії, що спричиняють перехід обслуговуючих кооперативів у комерційні структури

| Порівняльна характеристика | Корпорації | | Дії, що спричиняють перехід обслуговуючого кооперативу в комерційну організацію |
|---|---|--|--|
| | орієнтовані на інвестора | кооперативні | |
| 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 прав голосу асоційованим членам, не членам кооперативів або виконавчому директору. |
| Принцип голосування | Пропорційно кількості голосуючих акцій. | Один член – один голос. | Перехід на пропорційне голосування, голосують клієнти, які не є членами кооперативу. |
| Хто визначає політику підприємства? | Власники голосуючих акцій та виконавчі директори. | Клієнти й правління кооперативу. | Вирішальним є голос клієнтів, які за своїм статусом не можуть бути членами кооперативу. |
| Обмеження доходу на вкладений ним капітал | Немає. | Регулюються правлінням. | Зняття обмежень, орієнтація на отримання максимального прибутку. |
| Хто розпоряджується фінансовими результатами діяльності підприємства? | Акціонери пропорційно кількості акцій. | Клієнти пропорційно ступеня користування кооперативом. | Клієнти, які не є членами кооперативу. |

них формувань, вони найбільше наближені до своїх засновників та відповідають їх інтересам. У них багато спільних рис з іншими структурами, але це не заважає їм мати свій, специфічний статус, який дає можливість успішно функціонувати в умовах конкурентного ринкового середовища.

На нашу думку, основа комерційного успіху сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів полягає в їх стійкості до виживання в умовах жорсткої конкуренції, насамперед у глибокому організаційному, технологічному та

психологічному зв'язку з господарствами своїх членів. Обслуговуючі кооперативи на селі реалізують також традиційні прагнення сільських жителів до взаємодопомоги, співпраці на взаємовигідній основі. Проте їх успішне функціонування є можливим тільки в тому разі, якщо у своїй діяльності вони будуть керуватися загальноприйнятими принципами прозорості прийняття управлінських та маркетингових рішень, чесності, справедливості, іншими кооперативними принципами, прийнятими в цивілізованому світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кісіль М.І. Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. *Економіка АПК*. 2003. № 4. С. 22–28.
2. Довгань О.М. Кооперація – об'єктивна передумова переходу до ринку. *Інноваційна економіка*. 2011. № 6. С. 74–77.
3. Ушкаренко Ю.В. Економічний механізм функціонування кооперативних підприємств. *Вісник аграрних наук Причорномор'я*. 2004. № 3 (27). С. 73–78.
4. Скопенко Н.С. Сучасні тенденції кооперації та інтеграції в АПК. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2010. Вип. 25. С. 197–204.
5. Романюк І.А. Особливості відтворювального процесу в аграрному секторі. *Агросвіт*. 2016. № 11. С. 12–15.
6. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В. Перспективи кооперації в АПК України в умовах інтеграції в Європейський Союз. *Економіка АПК*. 2006. № 3. С. 143–147.
7. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17 липня 1997 р. № 469/97-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1997. № 39. С. 261.
8. Збарський В.К., Волошин О.О. Проблеми кооперування малих форм господарювання на селі. *Економіка АПК*. 2012. № 8. С. 62–66.
9. Ignatenko, M.M., Novak, N.P. Development of regional programs for the development of agrarian enterprises with organic production on the basis of the European and international experience. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4 (4). P. 126–133.
10. Мармуль Л.О., Новак Н.П. Розвиток органічного виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 9. С. 26–32.
11. Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2010. № 12. С. 103–108.