
I. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 334.7.01:334.73

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ (НОВІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ)

В. В. ГОНЧАРЕНКО, доктор економічних наук, професор;

А. І. МІЛЬКА

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає у визначенні теоретико-методологічних підходів щодо оцінки економічної та соціальної ефективності діяльності кооперативних підприємств, організацій та національних кооперативних систем. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань* здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу. **Результати.** *У статті розкриваються нові теоретико-методологічні підходи* щодо визначення показників соціально-економічної ефективності кооперативних підприємств та національних кооперативних систем. **Практична значущість результатів дослідження.** *Показано особливості кооперативів як неприбуткових форм здійснення господарської діяльності та їх відмінності від підприємницьких форм господарювання.*

Ключові слова: *ефективність, соціально-економічна ефективність, кооперативні форми господарювання, кооперативні підприємства, національні кооперативні системи.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Кооперативні форми господарювання (споживчі, кредитні, сільськогосподарські, житлові та інші кооперативи) в усіх країнах світу мають унікальну соціально-економічну природу, що базується на ідеї економічної самопомоги широких верств населення з метою самозабезпечення необхідними товарами та послугами. Своїми цілями й завданнями вони принципово

відрізняються від традиційних форм ведення бізнесу, зорієнтованих на максимізацію прибутку. У зв'язку з цим використання класичних підходів щодо оцінки ефективності їх діяльності є не досить коректним і потребує наукового переосмислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності діяльності кооперативних організацій у своїх працях досліджували П. Балабан, О. Березін, В. Власенко, А. Куценко, Р. Лупак, Н. Педченко, Г. Скляр, Л. Ши-

мановська-Діанич та інші вітчизняні вчені. Високо оцінюючи їхній внесок у вирішення прикладних питань удосконалення діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації, варто зазначити, що теоретичні аспекти визначення соціально-економічної ефективності кооперативних форм господарювання на основі досвіду світового кооперативного руху залишилися малодослідженими.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є розробка нових теоретико-методологічних підходів щодо оцінки економічної і соціальної ефективності діяльності кооперативних підприємств, організацій та національних кооперативних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження питань соціально-економічної ефективності кооперативних підприємств і національних кооперативних систем доцільно розпочати з чіткого визначення базових понять із вказаної проблематики, до яких належать такі категорії, як «ефект», «ефективність», «господарська діяльність», «підприємницька діяльність», «кооперативна діяльність».

Ефект – це чітко визначений результат господарської чи іншої діяльності. Ефект може бути економічним, соціальним чи іншим. Його величина вимірюється абсолютними показниками. У свою чергу, ефективність характеризується відносними показниками, що дають змогу порівняти одержаний ефект із затраченими на його досягнення ресурсами у процесі здійснення господарської чи іншої діяльності.

Згідно зі ст. 3 Господарського кодексу України (ГКУ), господарська діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [1]. Крім цього, у зазначеному законодавчому акті є один важливий момент, який часто залишається поза увагою, а саме – «господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти під-

приємництва – підприємцями. *Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність)*» [1]. Останнє положення має надзвичайно важливе значення для розуміння особливостей соціально-економічної природи кооперативних форм господарювання та підходів до визначення їх ефективності, адже в Україні поняття «господарська діяльність» і «підприємницька діяльність» часто ототожнюються не тільки практиками, а й багатьма науковцями. Причиною цієї плутанини стало інше визначення, надане ще раніше в Законі «Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”», згідно з яким господарською діяльністю вважалась «будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, у разі якщо безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою» [2]. При цьому п. 20 вказаного закону в податкове законодавство України було закладено принципову методологічну помилку, якою «слова “підприємницька діяльність”, “виробнича діяльність”, “основна діяльність” у всіх відмінках замінено словами “господарська діяльність” у відповідних відмінках» [2]. На жаль, ця помилка пізніше перекочувала й у прийнятий Податковий кодекс України (ПКУ), у п. 14.1.36 якого визначено, що господарська діяльність – це діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, *спрямована на отримання доходу* та проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, яка діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами [3].

Слід зазначити, що визначення поняття «господарська діяльність» у ГКУ є більш правильним, ніж у ПКУ. Досвід інших країн свідчить, що в ринковій економіці існує два принципово відмінних типи суб'єктів господарської діяльності: підприємницькі й непідприємницькі. Відмінність між ними – у меті (цілях) здійснення господарської діяльності, а звідси – різному ефекті, який вони прагнуть

отримати в результаті цієї діяльності. Перші – створюються з метою отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу, який виникає в результаті перевищення доходів від здійснення господарської діяльності над витратами на її проведення. Господарська діяльність таких суб'єктів називається підприємницькою і може здійснюватись у різних організаційно-правових формах (ПП, ТОВ, АТ, ФОП тощо). Особливістю підприємницької діяльності є те, що, незалежно від її організаційно-правової форми, метою цієї діяльності є отримання максимального прибутку власниками/ом бізнесу від виробництва та/або реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг іншим особам (клієнтам). Отже, головною ознакою і кінцевою метою підприємницької діяльності є привласнення *власниками* бізнесу отриманих у результаті господарської діяльності коштів *клієнтів*. Тому очікуваний ефект від здійснення підприємницької діяльності – максимальна маса прибутку на вкладений капітал, яка досягається максимізацією доходів і мінімізацією витрат, що, у свою чергу, визначає ефективність підприємницьких форм господарської діяльності.

Принципово іншу мету господарської діяльності ставлять перед собою непідприємницькі форми господарювання, до яких належать різні види кооперативів, які сьогодні є основою сектора «соціальної економіки» («Social economics») у більшості країн світу. Уперше кооперативи почали виникати ще в XIX ст. як альтернатива підприємницьким (капіталістичним) формам господарської діяльності. Люди як споживачі почали об'єднуватись в особливі організації, які в різних країнах отримали різні назви – кооперативи, кооперативні товариства, спілки. Це була унікальна, особлива форма економічної самопомоги населення. Головною метою цих кооперативних форм господарювання було забезпечення своїх членів (які одночасно були їх власниками та клієнтами), необхідними товарами та/чи послугами. Кооперативні товариства не мали за мету отримання прибутку, а прагнули надавати послуги чи забезпечувати своїх членів товарами за собівартістю, чим суттєво відрізнялись від підприємницьких товариств, що мали за мету

отримання максимального прибутку на вкладений капітал. Завдяки членству в кооперативних товариствах, об'єднані в них споживачі та дрібні підприємці позбавлялись необхідності користуватись послугами різноманітних торговельних та інших посередників і купувати в них товари за надмірно високими цінами чи продавати свою продукцію перекупникам за низькою ціною. Люди отримували можливість придбавати через своє товариство, у якому вони були не тільки клієнтами, а й рівноправними співвласниками, значно дешевші та якісніші товари (послуги) чи вигідніше продавати через кооператив вироблену у приватних господарствах продукцію.

Згодом проста та зрозуміла широким верствам населення кооперативна ідея перетворилась у потужний світовий соціально-економічний рух. Сьогодні членами різних видів кооперативів є понад 800 млн людей, а якщо рахувати і членів їх сімей, то з діяльністю кооперативів пов'язано понад 30 % населення планети. Половина жителів Сінгапуру, кожен третій житель Канади та Норвегії, кожен четвертий житель США та Німеччини є членом хоча б одного кооперативу [4].

У світі існує велике різноманіття кооперативів, які надають своїм членам необхідні їм товари та послуги. Споживчі кооперативи – здійснюють забезпечення своїх членів товарами; фінансові кооперативи (кредитні спілки, кооперативні банки, ощадно-позичкові товариства, страхові кооперативи тощо) – забезпечують членів фінансовими послугами; збутові кооперативи – сприяють сільгоспвиробникам вигідно продати їх продукцію, у тому числі й на світових ринках; молочарські кооперативи – сприяють членам-виробникам молока в переробці їх продукції та її вигідній реалізації, у тому числі на експорт; бензинові кооперативи – забезпечують своїх членів дешевими паливно-мастильними матеріалами; прокатні кооперативи – надають своїм членам у тимчасове користування необхідне обладнання, пристрої, інвентар; житлові кооперативи – забезпечують своїх членів житлом та якісними й часто дешевшими комунальними послугами. Складно перелічити всі різновиди кооперативів, що існують у світі. Вони створюються переважно в

тих сферах господарської діяльності, де існує масова потреба людей у певних товарах (послугах) і де люди прагнуть не переплачувати кошти посередникам.

Незважаючи на таке велике різноманіття видів і сфер діяльності кооперативів, усі вони мають однакову соціально-економічну природу й мету – обслуговування потреб переважно (а в окремих випадках – виключно) своїх членів-власників на неприбуткових засадах, тобто за собівартістю, без прагнення до отримання прибутку. Тому в багатьох країнах світу кооперативи офіційно належать до неприбуткових організацій (non-profit organization).

У зв'язку з особливою соціальною місією і унікальною економічною природою кооперативів як непідприємницьких (неприбуткових) форм господарювання необхідно детальніше зупинитись на окремих аспектах, які формують неприбутковий механізм їх діяльності, що дозволить у подальшому окреслити критерії оцінки економічної і соціальної ефективності кооперативних форм господарювання.

Перш за все, необхідно зазначити, що термін «неприбутковий» не є синонімом слова «збитковий». Прибуток (чи збиток) – це фінансовий результат перевищення доходів над витратами у процесі здійснення як підприємницької, так і непідприємницької господарської діяльності. Поняття «неприбуткова діяльність» не означає відсутність прибутку чи отримання збитків у результаті її здійснення. Цей термін означає лиш те, що така економічна категорія, як прибуток, не є метою цієї діяльності. Крім цього, прибуток у кооперативних формах господарювання з економічної точки зору має іншу економічну природу, ніж у підприємницьких. Усвідомлюючи нестандартність цього твердження, спробуємо його обґрунтувати детальніше.

Як було зазначено вище, у більшості країн світу члени кооперативу є одночасно їх власниками та клієнтами (користувачами послуг). Тому кооператив як господарюючий суб'єкт надає послуги не стороннім особам (клієнтам), а переважно або виключно своїм членам-власникам. Ця обставина обумовлює прагнення кооперативу до максимального зде-

послуг, а не отримання прибутку від такого надання для подальшого розподілу його між власниками (як це є в суб'єктів підприємницької діяльності). Тому кооперативи й прагнуть надавати послуги за собівартістю. Однак собівартість неможливо визначити наперед. Тому члени кооперативу, будучи його рівноправними співвласниками, спільно приймають рішення про механізм фінансування діяльності кооперативу.

Джерелами такого фінансування є внески (вступні й пайові) та плата за послуги кооперативу. Розмір цієї плати (цін, розцінок кооперативу) має гарантовано забезпечити покриття витрат кооперативу. Тому кооператив встановлює плату за свої послуги «із запасом» від планової собівартості для недопущення виникнення збитків. Звідси й виникає перевищення доходу над витратами кооперативу, що для будь-якого суб'єкта підприємництва цілком справедливо вважається прибутком. Це перевищення доходів над витратами в кооперативі є не метою діяльності, а наслідком неможливості точного попереднього встановлення плати за послуги на рівні собівартості.

Але не тільки цей аргумент визначає унікальність неприбуткового механізму кооперативної діяльності. Перевищення доходів кооперативу над його витратами взагалі не можна розглядати як прибуток (у традиційному розумінні цього слова) тому, що плата членами-власниками кооперативу за його послуги не може вважатись доходом кооперативу, адже прибуток – це похідна від доходу. З економічної точки зору доходом є кошти, що отримуються від обслуговування клієнтів, тобто осіб, які не є власниками суб'єкта господарювання. Кошти, що надходять кооперативу від членів-власників у вигляді плати за його послуги, за своєю економічною природою є не доходом, а швидше цільовим фінансуванням, яке здійснюється власниками. З цього приводу Конгрес Міжнародного кооперативного альянсу ще в 1969 р. рекомендував замінити для кооперативів термін «прибуток» на більш правильний для кооперативної діяльності – «економічний результат».

Ще одним важливим аспектом, що характеризує неприбутковий механізм господарської

діяльності кооперативів, є напрями використання (розподілу) отриманого фінансового результату. На відміну від суб'єктів підприємництва, у яких прибуток розподіляється між власниками пропорційно вкладеному капіталу (акціям чи паям), фінансовий результат у кооперативах розподіляється за спільним рішенням членів (під час прийняття якого кожен член має лише один голос) за такими основними напрямками: 1) кооперативні виплати членам; 2) формування резервів кооперативу; 3) розвиток громади; 4) нарахування дивідендів на паї. Коротко зупинимось на цих напрямках.

Кооперативні виплати – це унікальний механізм фінансових взаємовідносин між кооперативом і його членами. Ці виплати здійснюються щорічно пропорційно обсягам придбаних у кооперативі товарів (послуг) і фактично є поверненням членам-клієнтам переплачених коштів понад собівартість. Кооперативні виплати є основним елементом неприбуткового механізму кооперативної діяльності, що забезпечує беззбиткову діяльність кооперативу й поєднання приватних і колективних інтересів членів. Слід зазначити, що деякі суб'єкти підприємницької діяльності запозичили в кооперативів подібний механізм для побудови своїх програм лояльності клієнтів.

Формування резервів (резервного фонду) захищає кооператив від непередбачуваних ризиків і забезпечує його функціонування в довгостроковій перспективі. Сформовані резерви використовуються для покриття збитків, які можуть виникнути у процесі різноманітних несприятливих факторів господарської діяльності, що дозволяє кооперативу пережити «складні часи». Крім цього, накопичені резерви можуть бути використані для розширення діяльності кооперативу з метою кращого обслуговування існуючих та залучення нових членів.

Спрямування коштів на розвиток громади є одним із важливих напрямів використання отриманого фінансового результату («прибутку») для кожного кооперативу. За рахунок цих коштів формуються певні соціальні фонди кооперативу, з яких, за спільним рішенням членів, фінансуються різноманітні програми,

спрямовані на задоволення колективних потреб членів кооперативу чи територіальної громади, де діє кооператив (створення бібліотеки, побудова в селі дитячого майданчика, дороги, водогону тощо), а також на залучення до кооперативу нових членів (освітня, просвітницька діяльність тощо).

Нарахування дивідендів на паї в кооперативах є швидше виключенням, ніж правилом. Таке нарахування здійснюється переважно в тих випадках, коли виникає необхідність залучити від членів додатковий пайовий капітал на розширення діяльності кооперативу. Внесення додаткових паїв не надає членам додаткових голосів під час прийняття рішень на загальних зборах чи будь-яких інших переваг або привілеїв. Тому кооператив стимулює такий досить дешевий та ефективний механізм фінансування свого розвитку через нарахування дивідендів на паї без надання жодних гарантій щорічної винагороди пайового капіталу. Зрозуміло, що це суттєво відрізняє природу дивідендів на паї в кооперативних і підприємницьких товариствах.

Отже, кооперативні форми господарювання в багатьох країнах суттєво відрізняються від форм здійснення підприємницької діяльності (табл. 1).

Відмінності в соціально-економічній природі цих двох форм господарювання визначають ефект, на досягнення якого вони спрямовані, та основні показники ефективності їх діяльності. Економічний ефект від здійснення підприємницької діяльності визначається максимальною масою отриманого прибутку, яка досягається за умови максимізації доходів (Д) та мінімізації витрат (В) – $\{D \rightarrow \infty; B \rightarrow \min\}$. Економічний ефект від здійснення кооперативної діяльності полягає в забезпеченні надання якісних послуг членам на умовах беззбитковості та за мінімально можливих витрат $\{D \geq B; B \rightarrow \min\}$. І підприємницькі, і кооперативні форми господарювання для досягнення максимального економічного ефекту своєї діяльності прагнуть мінімізувати витрати, використовуючи різноманітні методи управління витратами та собівартістю. Кооперативи, крім цього, використовують об'єднання з іншими кооперативами на місцевому, регіональному

Таблиця 1

Найбільш суттєві відмінності кооперативних (неприбуткових) і підприємницьких (прибуткових) форм господарської діяльності

Ознаки	Кооперативні форми господарювання	Підприємницькі форми господарювання
Соціальні цілі	Взаємодопомога, самозахист від посередників, соціальні програми для членів та громади	Не встановлюються
Економічні цілі	Забезпечення членів необхідними товарами (послугами) з метою скорочення витрат та/чи збільшення доходів їхніх приватних господарств	Отримання максимального прибутку власниками капіталу від надання послуг клієнтам
Статус	Неприбуткова організація	Суб'єкт підприємницької діяльності
Правова форма	Кооператив	АТ, ТОВ, ТзПВ, ТзДВ, ПП
Управління	Демократичне. Кожен член має право одного голосу, незалежно від суми його вкладу в кооператив	Управління (кількість голосів) пропорційне частці в капіталі
Власники	Усі члени кооперативу. Кількість не є фіксованою і постійно збільшується за рахунок вступу нових членів (принцип «відкритих дверей»).	Засновники. Кількість фіксується в момент створення та обмежується
Клієнти	Члени-власники кооперативу*	Особи, які не є власниками
Розподіл прибутку	Повертається членам пропорційно користуванню послугами, значна частина спрямовується в резерви та на потреби громади, винагорода капіталу обмежена	Привласнюється власниками пропорційно частці у капіталі
Законодавче регулювання	Кооперативне законодавство	Підприємницьке законодавство

* Законодавство може допускати надання послуг нечленам, але лише в чітко визначених випадках (наприклад, можливість членів у певний період повністю використати наявні можливості чи ресурси кооперативу). При цьому обсяг послуг, що можуть надаватись нечленам, має бути обмеженим і може оподатковуватись.

та національному рівнях у кооперативні системи, завдяки чому отримують можливість значно скорочувати собівартість своєї діяльності й суттєво підвищувати свою конкурентоспроможність.

Головними показниками економічної ефективності підприємницької діяльності є норма прибутку та рентабельність (інвестицій, капіталу, активів, продажів). Однак ці показники не можуть об'єктивно характеризувати економічну ефективність кооперативних форм господарювання. Для цього доцільніше використовувати такі показники, як відхилення кооперативних цін (розцінок) від середньоринкових, коефіцієнт фінансової стійкості, темпи зростання резервного капіталу тощо. А для оцінки економічної ефективності національних кооперативних систем доцільно застосувати такі показники, як темпи зростання членства, частка залучених до системи коопе-

ративів, обсяг послуг і загального товарообігу тощо.

Крім показників економічної ефективності, для комплексної оцінки будь-якого суб'єкта господарювання доцільно використовувати також показники соціальної ефективності, які відображають рівень впливу цього суб'єкта на суспільство та якість життя населення. Соціальну ефективність підприємницької діяльності можуть характеризувати кількість створених робочих місць, сума сплачених податків і коштів, спрямованих на благодійність. Для характеристики соціальної ефективності кооперативної діяльності, крім вищезазначених, доцільно додатково використовувати такі показники: темпи зростання членства в кооперативі; процент охоплення членством у кооперативі місцевого населення; частка коштів, спрямованих на розвиток громади та/чи соціальні цілі тощо.

Соціальну ефективність національних кооперативних систем характеризують частка кооперативного сектора в національній економіці, процент кооперування населення країни та темпи його зростання. В Україні, наприклад, можна говорити про падіння соціальної ефективності системи споживчої кооперації у зв'язку із скороченням кількості пайовиків

у 57,6 раза (із 12,5 млн до 217 тис. осіб) за період 1990–2014 рр. Якщо на початку 90-х років членами системи споживчої кооперації України було 42,7 % населення, то нині цей показник становить лише 0,48 %. В інших європейських країнах соціальна ефективність національних систем споживчої кооперації значно вища (рис. 1, 2) [5].

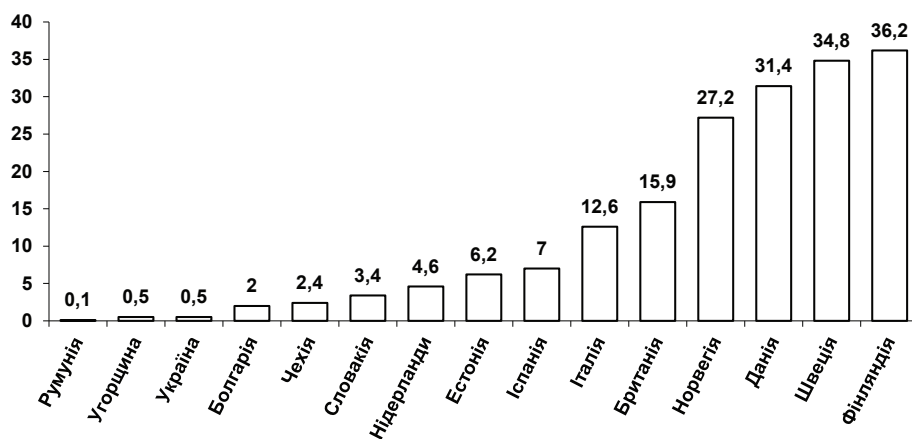


Рис. 1. Частка населення, яке є членами споживчої кооперації окремих країн Європи (%)

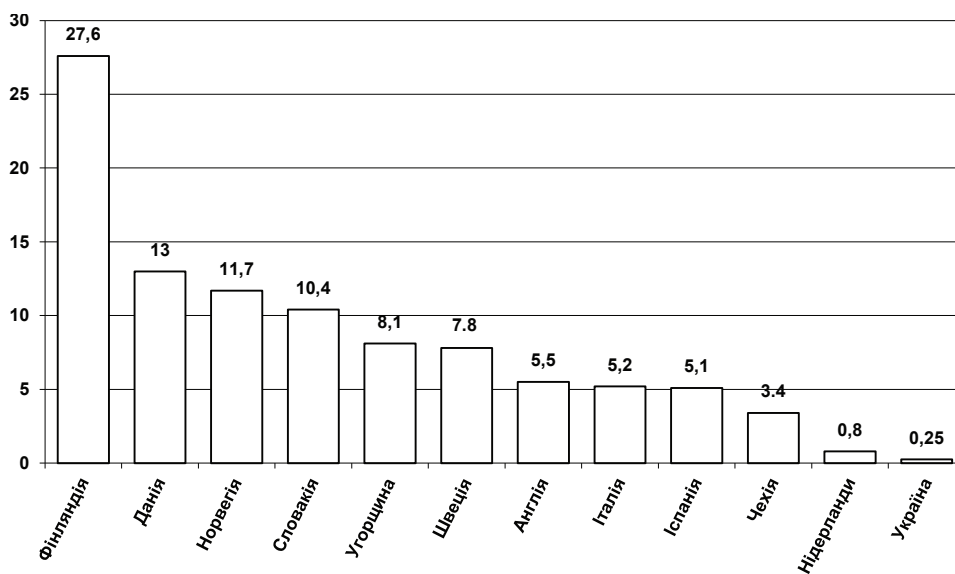


Рис. 2. Частка споживчої кооперації в роздрібному товарообігу окремих країн Європи (%)

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Кооперативні форми господарювання, на відміну від підприємницьких форм, мають неприбуткову соціально-економічну природу. У зв'язку з цим така економічна категорія, як «прибуток» і показники, які розраховуються на його основі, не можуть слугува-

ти базою для оцінки ефективності діяльності кооперативних підприємств та організацій. Крім економічної, важливою стороною кооперативів є соціальна ефективність. Тому традиційна оцінка ефективності діяльності кооперативних підприємств та організацій лише на основі економічних показників без використання для цієї мети й певних соціальних по-

казників є помилковою. Соціально-економічна ефективність кооперативів характеризується не стільки економічною ефективністю (відношенням корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання), скільки соціальною ефективністю (показниками, які відображають рівень впливу суб'єкта господарювання на суспільство та/чи якість життя населення). Поняття «соціально-економічна ефективність споживчої кооперації» може бути визначено як досягнення максимального соціального й економічного ефекту під час забезпечення беззбиткової господарської діяльності кооперативних підприємств та організацій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Назва з екрана.
2. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [Електронний ресурс] : Закон України № 639/97-ВР від 18.11.97. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/639/97-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>. – Назва з екрана.
4. Міжнародний кооперативний альянс [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу:

<http://www.ica.coop/members/member-stats.html>. – Назва з екрана.

5. Гончаренко В. В. Споживча кооперація України та Європи: порівняльний аналіз : матеріали доповіді науково-практичної конференції Укоопспілки / В. В. Гончаренко. – Алушта : [б. в.], 2012. – 32 с.

REFERENCES

1. *Hospodarskyi kodeks Ukrainy* [Economic Code of Ukraine], Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. *Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro opodatkuvannia prybutku pidpryiemstv»*: *Zakon Ukrainy № 639/97-VR vid 18.11.97* [On Amendments to the Law of Ukraine «On Profit Tax»: Law of Ukraine], Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/639/97-%D0%B2%D1%80>.
3. *Podatkovyi kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine], Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>.
4. *Ofitsiynyi sait Mizhnarodnoho kooperatyvnoho aliansu* [The official website of the International Cooperative Alliance], Available at: <http://www.ica.coop/members/member-stats.html>.
5. *Honcharenko V. V. Materialy dopovidi nauko-vo-praktychnoi konferentsii Ukoopsilky* [Materials of scientific and practical conference Ukoopsilka]. Alushta, 2012. 32 p.

В. В. Гончаренко, доктор економічних наук, професор; **А. І. Милька** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Соціально-економічна ефективність кооперативних підприємств і національних кооперативних систем (нові теоретико-методологічні підходи).**

Анотація. *Цель статьи заключается в определении теоретико-методологических подходов к оценке экономической и социальной эффективности деятельности кооперативных предприятий, организаций и национальных кооперативных систем. Методика исследования.* Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода. **Результаты.** В статье раскрыты новые теоретико-методологические подходы к определению показателей социально-экономической эффективности кооперативных предприятий и национальных кооперативных систем. **Практическая значимость результатов исследования.** Показаны особенности кооперативов как

неприбыльных форм осуществления хозяйственной деятельности и их отличия от предпринимательских форм хозяйствования.

Ключевые слова: эффективность, социально-экономическая эффективность, кооперативные формы хозяйствования, кооперативные предприятия, национальные кооперативные системы.

V. Honcharenko, Dc. Econ. Sci., professor; **A. Milka** (Poltava University of Economics and Trade). **Socio-economic efficiency Cooperative enterprises and the National Cooperative Systems (New theoretical and methodological approaches).**

Summary. The purpose of the article is to determine the theoretical and methodological approaches to assessing the economic and social efficiency of cooperative enterprises, organizations and national cooperative system. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, dialectical approach. **Findings.** The article describes new theoretical and methodological approaches to the determination of socio-economic efficiency of cooperative enterprises and national cooperative systems. **Practical value.** The features of cooperatives as non-profit forms of economic activity as well as their differences from business are also shown.

Keywords: efficiency, socio-economic efficiency, cooperative forms of management, cooperative enterprises, national cooperative system.