



УДК 316.334.2:334.73.01:330.837

[https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-12\(54\)-928-941](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-12(54)-928-941)

Шаповалов Віталій Олегович кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, тел.: (050) 305-23-62, <https://orcid.org/0000-0003-2439-7826>

Тужилкіна Оксана Володимирівна кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, тел.: (095) 639-94-10, <https://orcid.org/0000-0001-6866-8056>

Гуртовий Іван Романович здобувач ступеня доктора філософії, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, тел.: (095) 255-92-86, <https://orcid.org/0009-0002-8383-5224>

Рудич Юрій Васильович здобувач ступеню доктора філософії, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, тел.: (066) 679-40-83, <https://orcid.org/0009-0005-5780-8419>

ІНСТИТУЦІЙНІ КООРДИНАТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ КООПЕРАТИВІВ

Анотація: У статті досліджено інституційні координати функціонування кооперативів як особливої форми організації економічної діяльності, що поєднує елементи ринку, мережі та ієрархії. Використовуючи методологію нової інституційної теорії, автори аналізують особливості механізмів координації, які лежать в основі функціонування кооперативів. У статті проаналізовано наукові підходи до визначення сутності кооперації, яка розглядається як явище, процес, відносини, об'єднання та інститут.

Особливу увагу приділено класифікації кооперативів за механізмами координації — ринковими, мережевими та ієрархічними. Визначено, що вибір конкретного механізму залежить від таких факторів, як специфічність активів, частота трансакцій та рівень невизначеності економічного середовища. Автори підкреслюють гібридну природу кооперативів, які інтегрують переваги різних механізмів координації для досягнення синергії та ефективного функціонування.

У статті зроблено акцент, що мережевий підхід до організації кооперативів забезпечує гнучкість, ефективне використання ресурсів та соціальну



синергію. Кооперативи, організовані за мережевим принципом, сприяють гармонізації інтересів учасників, створенню довгострокових взаємин на основі довіри та зниженню трансакційних витрат. Водночас розглянуто умови, за яких кооперативи можуть трансформуватися між ринковими, мережевими та ієрархічними формами залежно від змін у зовнішньому середовищі.

Значний акцент зроблено на аналізі ролі кооперативів у зниженні трансакційних витрат, підвищенні ефективності використання специфічних активів, а також у забезпеченні економічної та соціальної стійкості. Визначено, що кооперативи виступають не лише як економічні суб'єкти, а й як важливий інструмент гармонізації соціально-економічних відносин.

Отримані результати розширюють уявлення про кооперативи як унікальні інституційні структури, здатні інтегрувати інтереси учасників та адаптуватися до мінливих умов економічного середовища.

Ключові слова: кооператив, кооперація, мережа, інституційна економіка, механізми координації, специфічність активів, гібридні форми, ринок, ієрархія

Shapovalov Vitalii Olehivych Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Personnel Management, Labor Economics and Economic Theory, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, tel.: (050) 305-23-62, <https://orcid.org/0000-0003-2439-7826>

Tuzhylnina Oksana Volodymyrivna Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Personnel Management, Labor Economics and Economic Theory, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, tel.: (095) 639-94-10, <https://orcid.org/0000-0001-6866-8056>

Gurtovy Ivan Romanovich Postgraduate student, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, tel.: (095) 255-92-86, <https://orcid.org/0009-0002-8383-5224>

Rudych Yuryy Vasylyovych Postgraduate student, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, tel.: (066) 679-40-83, <https://orcid.org/0009-0005-5780-8419>

INSTITUTIONAL COORDINATES OF THE ECONOMIC ORGANIZATION OF COOPERATIVES

Abstract. The article examines the institutional coordinates of the functioning of cooperatives as a special form of organization of economic activity, combining elements of the market, network and hierarchy. Using the methodology of the new



institutional theory, the authors analyze the features of the coordination mechanisms that underlie the functioning of cooperatives. The article analyzes scientific approaches to determining the essence of cooperation, which is considered as a phenomenon, process, relations, association and institution.

Particular attention is paid to the classification of cooperatives by coordination mechanisms - market, network and hierarchical. It is determined that the choice of a particular mechanism depends on such factors as the specificity of assets, the frequency of transactions and the level of uncertainty of the economic environment. The authors emphasize the hybrid nature of cooperatives, which integrate the advantages of different coordination mechanisms to achieve synergy and effective functioning.

The article emphasizes that the network approach to organizing cooperatives provides flexibility, efficient use of resources and social synergy. Cooperatives organized according to the network principle contribute to the harmonization of the interests of participants, the creation of long-term relationships based on trust and the reduction of transaction costs. At the same time, the conditions under which cooperatives can transform between market, network and hierarchical forms depending on changes in the external environment are considered.

Significant emphasis is placed on the analysis of the role of cooperatives in reducing transaction costs, increasing the efficiency of using specific assets, as well as in ensuring economic and social sustainability. It is determined that cooperatives act not only as economic entities, but also as an important tool for harmonizing socio-economic relations.

The results obtained expand the idea of cooperatives as unique institutional structures capable of integrating the interests of participants and adapting to changing conditions of the economic environment.

Keywords: cooperative, cooperation, network, institutional economics, coordination mechanisms, asset specificity, hybrid forms, market, hierarchy

Постановка проблеми. Сучасна економічна система являє собою складну комплексну систему, яка передбачає функціонування різноманітних інституційних форм, які відрізняються між собою різноманітними ознаками. У цій системі кооперативи відрізняються від типових учасників ринкової діяльності, таких як ієрархічні фірми, завдяки своїй специфічній організаційній структурі та принципам роботи. Кооператив є стійкою формою соціально-економічної організації, що базується на принципах добровільної участі, демократичного управління, спільної відповідальності та розподілу цінності відповідно до внеску учасників. Кооперативи демонструють широкий спектр моделей організації діяльності, які постійно розширюються з розвитком економічних відносин та появою нових технологій. Через це



виникає постійна потреба в аналізі, систематизації та вивченні особливостей їх функціонування, а також у пошуку оптимальних сфер застосування різних моделей кооперативної організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кооперативи як форма економічної організації привертають значну увагу дослідників, які акцентують їхню роль у забезпеченні соціально-економічної стійкості, розвитку місцевих громад та інтеграції в глобальні економічні процеси. Теоретичним та практичним аспектам розвитку кооперативних відносин та функціонування кооперативів присвятили свої праці Ю. Ушкаренко, О. Манжура, А. Журавка, Н. Райтер, Н. Гринюк, Ю. Тимченко, А. Пантелеймоненко, П. Матковський, В. Зіновчук, В. Гончаренко та інші науковці.

Разом з тим, більшість наукових праць зосереджена на традиційних підходах до аналізу кооперативів. У сучасних дослідженнях вивчаються питання ефективності окремих видів кооперативів, їхньої природи, організаційних структур, а також впливу на гармонізацію соціальних і ринкових відносин. На наш погляд, поряд з цими традиційними напрямками дослідження функціонування кооперативів, в даний час завдяки розвитку інституційної економічної теорії з'явилися нові можливості для їх вивчення. Маємо відмітити, що в дослідженнях вітчизняних науковців активно використовуються здобутки інституційної економіки як в загальному теоретико-методологічному плані, так і в більш конкретному, науково-практичному. Зокрема йдеться про роботи А. Гриценка, В. Яременка, О. Пустовойта, О. Горняк, Ю. Павленка, А. Ігнатюк та інших вчених. Однак дослідницький потенціал методології інституційної економіки недостатньо реалізований у вітчизняному науковому просторі стосовно функціонування кооперативів.

Мета статті – дослідження кооперативу як інституційної форми економічної організації через призму взаємодії базових механізмів інституційної координації — ринку, мережі та ієрархії. Аналіз цих механізмів дозволяє виявити специфіку функціонування кооперативів та їхню роль у сучасній економіці.

Виклад основного матеріалу. Поняття «кооперація» є багатовимірним явищем, що охоплює процеси взаємодії, соціально-економічні явища, форми об'єднань та інституційні механізми, які забезпечують ефективну співпрацю учасників у досягненні спільних цілей. В науковій літературі з кооперативної тематики [1-6] поняття кооперації вживається у різних значеннях, що відображені на рис. 1.



Рис. 1. Наукові підходи трактування поняття «кооперація»

Як явище, кооперація є природною складовою соціально-економічного життя, що відображає потребу людей у співпраці для забезпечення виживання та досягнення колективних цілей. На рівні суспільства вона проявляється через різноманітні форми спільної діяльності — від стихійної взаємодопомоги до складних організаційних структур. Кооперація є основою багатьох соціальних і економічних систем, сприяючи розподілу праці, зниженню невизначеності та вирішенню спільних проблем. Як явище, вона формується під впливом історичних, культурних, економічних та інших соціальних чинників, що визначають її масштаби, форми і результати.

Кооперація як відносини є специфічним типом взаємодії між суб'єктами, що ґрунтується на спільних інтересах, взаємній вигоді та прагненні до досягнення колективних цілей. Ці відносини передбачають довіру, солідарність і готовність до компромісів, які дозволяють учасникам знижувати ризики, долати конфлікти та підвищувати ефективність спільної діяльності. Кооперативні відносини базуються на взаємозалежності сторін, що проявляється у розподілі ресурсів, обов'язків і відповідальності. У межах таких відносин кожен учасник усвідомлює свій внесок у спільну справу, а також те, як цей внесок впливає на загальний результат. Кооперація як відносини особливо важлива в умовах обмеженості ресурсів, високої невизначеності чи необхідності досягнення складних цілей, які неможливо реалізувати самотійно. Відносини кооперації сприяють створенню тривалих зв'язків між учасниками, підтриманню стійкості соціальних та економічних систем і формуванню соціального капіталу, який є фундаментом для довготривалої взаємодії.

Кооперація як процес — це динамічна взаємодія між суб'єктами, що об'єднують свої ресурси, зусилля та компетенції для досягнення спільної мети. У цьому контексті кооперація включає постійну адаптацію учасників до змін



внутрішнього та зовнішнього середовища, розподіл обов'язків, узгодження інтересів і вироблення спільних рішень. Процес кооперації може бути формалізованим, як-от у рамках контрактів чи угод, або неформальним, що ґрунтується на довірі та взаємній вигоді. Головним результатом цього процесу є створення синергії, завдяки якій спільна діяльність приносить більше користі, ніж індивідуальні зусилля.

Кооперація як об'єднання. У цьому аспекті кооперація виступає як форма організації, яка базується на добровільному об'єднанні ресурсів, зусиль або інтересів окремих осіб чи груп для досягнення спільних цілей. Об'єднання може бути тимчасовим, як-от у рамках проєктів чи альянсів, або постійним, наприклад, у вигляді кооперативів чи асоціацій. Основою такого об'єднання є спільні цінності, довіра між учасниками та взаємна вигода. Кооперація як об'єднання сприяє створенню спільних економічних і соціальних благ, дозволяючи їй учасникам ефективніше використовувати наявні ресурси та досягати цілей, які є недосяжними індивідуально.

У ролі інституту кооперація виконує функцію формалізації спільної діяльності, регламентуючи правила, процедури та норми взаємодії між її учасниками. Як інституційна одиниця, кооперація закріплює механізми координації, розподілу ресурсів і вирішення конфліктів, забезпечуючи стабільність і передбачуваність у відносинах. Кооперація як інститут є важливим елементом соціальної і економічної систем, оскільки сприяє встановленню довготривалих зв'язків, підтримці довіри та зниженню трансакційних витрат. Вона також забезпечує узгодження індивідуальних і колективних інтересів, сприяючи інтеграції суспільства та економіки на різних рівнях.

Усі ці аспекти кооперації демонструють багатовимірну природу взаємодії між суб'єктами, спрямовану на досягнення спільних цілей. На наш погляд, їх об'єднує ключовий елемент — координація. Саме механізми координації є центральними для розуміння того, як відбувається організація кооперативної діяльності, ефективний розподіл ресурсів і узгодження дій учасників. У цьому контексті координація виступає як ключовий інструмент забезпечення синхронності, стабільності та продуктивності спільної діяльності.

В межах даної роботи поняття «кооперація» і «кооператив» розглядаються через призму взаємодії формальних і неформальних інститутів, трансакційних витрат, прав власності та контрактних відносин. Такий підхід розглядає кооперацію як форму організації соціальних відносин, орієнтованих на досягнення спільних цілей. Або іншим словами, кооперація — це добровільна інституційна угода (трансакція) між окремими суб'єктами, що об'єднують власні ресурси та зусилля для досягнення спільної мети в межах існуючого інституційного середовища. Кооператив же розглядається як



інституційна структура (одиниця), що формалізує відносини кооперації у організаційну структуру, за допомогою якої здійснюється координація взаємодії учасників трансакції.

Інституційна економіка розрізняє декілька інституційних механізмів координації (інституційних структур), застосування яких визначається різноманітними чинниками. Піонером у цьому напрямі вважається Р. Коуз, який запропонував розглядати ринок та фірму (в класичному її розумінні) як альтернативні механізми організації трансакцій. На його думку, застосування конкретного способу залежить від величини трансакційних витрат [7].

В подальшому ця ідея була розвинена О. Вільямсоном, який розглядав ринок та ієрархію (класичну фірму) як крайні форми координації, між якими знаходиться безліч гібридних форм. На думку вченого, конкретний спосіб координації взаємодії економічних суб'єктів залежить від того, які поєднання базових атрибутів трансакції характеризують цю взаємодію. До них відноситься інтенсивність (частота) виникнення трансакції, невизначеність щодо їх здійснення та специфічність активів, стосовно яких ці трансакції виникають [8].

Ринок і ієрархія є двома крайніми формами організації трансакцій, які відрізняються механізмами координації, витратами та умовами ефективного функціонування. На ринку координація відбувається через систему цінових сигналів і двосторонніх контрактів, де учасники самостійно шукають партнерів та узгоджують умови співпраці. Ця форма організації є ефективною за низької специфічності активів і високої частоти трансакцій (для учасників трансакція має разовий характер), коли товари або послуги стандартизовані, а невизначеність ринкових умов сприймається як прийнятний ризик. Однак трансакційні витрати таких угод можуть бути високими через необхідність укладання контрактів, пошуку контрагентів і забезпечення захисту від опортуністичної поведінки.

Ієрархія, у свою чергу, базується на централізованому управлінні, де координація здійснюється через адміністративні команди і внутрішні регламенти. Вона є ефективною, коли специфічність активів висока, а невизначеність зовнішнього середовища ускладнює роботу через ринок. Частота трансакцій в ієрархії є високою, але регламентованою внутрішніми процесами, що зменшує непередбачуваність і витрати на координацію. Однак ієрархія має свої недоліки, оскільки висока централізація породжує витрати на управління, моніторинг і підтримання внутрішньої організаційної структури. Таким чином, ринок і ієрархія представляють два різні підходи до управління трансакціями, кожен із яких ефективний у своїх специфічних умовах.

Згідно поглядів О. Вільямсона, динаміка витрат з управління активами залежить від їх специфічності, тобто наскільки альтернативним є їх



використання. При низькій специфічності переважає ринковий механізм координації, при високій – ієрархічний. У міру підвищення специфічності управлінські витрати зростають значно швидше для ринкової контрактації, ніж при використанні інших механізмів взаємодії. Між ними знаходяться проміжні або гібридні форми контрактації [8].

Гібридні форми характеризуються збереженням окремих і автономних прав власності та відповідних прав прийняття рішень щодо більшості активів, що відрізняє їх від ієрархій. Водночас вони передбачають спільне використання певних стратегічних ресурсів, що вимагає тісної координації, яка виходить за межі можливостей системи цін, і таким чином відрізняє гібриди від суто ринкових угод.

Як відмічає К. Менар, у стандартній економічній літературі кооперативи вважають «відносно дивними тваринами, оскільки вони залежать від розподілу прав власності, що не вписуються в традиційну дихотомію між ринками (з автономними та чіткими правами власності сторін трансакції) та фірми (з правами власності, об'єднаними в межах юридично чітко визначеної структури) [9, с. 2].

Вчений розглядає кооперативи як гібридні способи організації трансакцій, які поєднують автономію та взаємозалежність учасників і володіють трьома ключовими характеристиками: об'єднання ресурсів, координація діяльності через контрактну взаємодію, що забезпечує організаційну цілісність, та інтеграція конкуренції з кооперацією» [9, с. 6].

На наш погляд, розглядати кооперативи як гібридний механізм координації, що поєднує в тій чи іншій мірі виключно ринкові та ієрархічні принципи, недоцільно. Пояснюється це тим, що в сучасній економіці все більшого розповсюдження набувають мережеві структури координації. І значне число науковців вважає їх окремими інституційними структурами, що забезпечують на принципово інших засадах взаємодію економічних суб'єктів.

Мережі характеризуються низкою ключових рис, які відрізняють їх від інших форм організації. Основними ознаками мереж є децентралізація управління та горизонтальна кооперація, що забезпечує гнучкість і рівноправність учасників незалежно від їхнього масштабу, ролі чи ресурсів. Мережі демонструють високу динамічність, оскільки їхні форми та конфігурації можуть змінюватися відповідно до потреб учасників чи зовнішніх умов. Ця мінливість дозволяє легко створювати нові структури, а також швидко розпускати ті, що втратили свою актуальність.

Ще однією важливою рисою є відкритість мережі, яка передбачає можливість вільного входу нових учасників і виходу тих, хто більше не зацікавлений у співпраці. Ресурси мережі, особливо інформаційні, є доступними для всіх її членів, що сприяє їхньому ефективному використанню. Завдяки



цьому учасники мають можливість знижувати витрати на взаємодію та підвищувати загальну ефективність діяльності. Мережі також мають переважно неринковий характер, оскільки їхня діяльність спрямована не на конкурентну боротьбу, а на співпрацю, що дозволяє уникнути зайвих витрат і конфліктів, характерних для ринкових відносин.

Мережевий спосіб організації передбачає взаємодію між учасниками на основі довіри, гнучкості, взаємної вигоди та добровільного об'єднання ресурсів і зусиль. Він базується на горизонтальних зв'язках, які дозволяють уникати жорсткої ієрархії чи залежності від ринкової конкуренції. У мережах учасники зберігають відносну автономію, але при цьому спільно працюють у визначених сферах, щоб досягти синергії, яка є недосяжною через індивідуальну діяльність. Такий спосіб організації є ефективним у середовищах з високою невизначеністю, де потрібно швидко адаптуватися до змін, а також у випадках, коли співпраця забезпечує зниження витрат або підвищення ефективності.

Як відмічає А. Ігнатюк, «ознакою мережевої економіки є наявність мережевих зовнішніх ефектів – це додаткові переваги, які отримують нові споживачі певного продукту або послуги внаслідок того, що тим самим продуктом / послугою користується велика кількість інших споживачів. Відокремлюють прямі та непрямі мережеві ефекти. Прямі пов'язані із збільшенням цінності продукту при зростанні числа його користувачів. Непрямі ефекти пов'язані із розвитком комплементарних ринків» [с. 17].

Разом з тим, щоб «мережа могла функціонувати, її учасники повинні однаково інтерпретувати важливу інформацію, мати схожі уявлення і про основні проблеми, з якими вони зіткнулися у своїй діяльності, і про методи їх розв'язання. Це означає, що учасники мережі повинні розділяти спільні для них цінності» [с. 45].

Ринок, ієрархія та мережа є трьома основними механізмами координації, які здатні трансформуватися один в одного залежно від зовнішніх умов, внутрішніх потреб організацій та характеру взаємодій між учасниками. Ці механізми не є статичними, а їх зміна відбувається під впливом таких факторів, як частота взаємодій, рівень невизначеності та специфічність активів.

Різні види кооперативів виникають як наслідок функціонування трьох основних механізмів координації: ринку, мережі та ієрархії. Кожен із цих механізмів визначає специфіку організації кооперативів залежно від умов взаємодії між учасниками, частоти трансакцій, рівня невизначеності та специфічності активів.

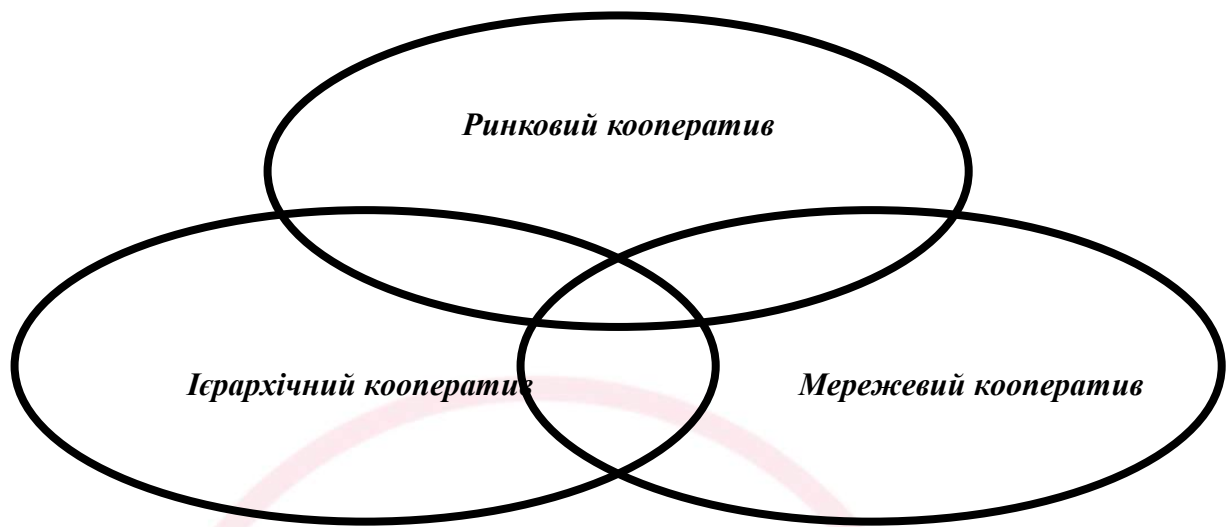


Рис. 2. Види кооперативів з орієнтацією на ключовий механізм координації

Ринковий кооператив — це форма організації, у якій суб'єкти господарювання об'єднуються для досягнення спільних економічних цілей, зберігаючи свою автономність. Такий кооператив будується на принципах добровільності, коли учасники об'єднуються заради взаємної вигоди. Водночас зберігається децентралізація: кожен учасник має автономію у прийнятті рішень, але діє в межах спільних угод. Цей тип кооперативів виникає у ситуаціях, коли частота трансакцій є низькою, оскільки учасники укладають переважно короткострокові угоди. Невизначеність у таких кооперативах зазвичай висока, через що учасники прагнуть зберігати гнучкість у своїх діях. Для досягнення синергії учасники об'єднують свої ресурси, такі як капітал, технології чи інформація. Специфічність активів у ринкових кооперативах є низькою, що дозволяє легко адаптуватися до змін. Такі кооперативи, як правило, мінімально регламентовані й використовуються для спрощення доступу до ринків. Наприклад, кооперативи зі збуту сільсько-господарської продукції працюють як ринкові структури, надаючи своїм учасникам платформу для торгівлі, але дозволяючи укладати індивідуальні угоди.

Мережевий кооператив являє собою форму організації, у якій суб'єкти господарювання об'єднуються у гнучкі та децентралізовані мережі задля досягнення спільних цілей. У таких кооперативах головну роль відіграють горизонтальні зв'язки, взаємодія на основі довіри, координації та обміну інформацією. Ця форма організації характеризується відсутністю жорсткої ієрархії, а координація дій здійснюється через домовленості між учасниками. Відносини в мережевих кооперативах є довгостроковими, будуються на основі



довіри, спільних цінностей або взаємних інтересів. Інформаційний обмін у мережі сприяє швидкій адаптації до змін, а рішення децентралізовані: кожен учасник автономний, але враховує інтереси інших. Такі кооперативи виникають тоді, коли частота трансакцій є високою, а учасники постійно взаємодіють один із одним. Рівень невизначеності у мережевих кооперативах зазвичай помірний або низький, оскільки довгострокові зв'язки зменшують ризики опортунізму. Прикладом мережевих кооперативів є технологічні об'єднання стартапів, які співпрацюють для обміну досвідом, інноваціями та ресурсами, або кластери підприємств, що взаємодіють для підвищення конкурентоспроможності в промислових регіонах.

Ієрархічний кооператив є формою організації, у якій координація дій між учасниками відбувається через централізоване управління. Рішення в такому кооперативі приймаються на вищому рівні й спускаються до виконавців. Головною особливістю ієрархічного кооперативу є централізація управління, де вищий керівний орган визначає завдання та регулює їх виконання. Учасники кооперативу підпорядковуються встановленим правилам і виконують визначені завдання. Взаємодія між учасниками регламентується формальними правилами, процедурами та інструкціями. Ієрархічні кооперативи мають чітку організаційну структуру, де управління здійснюється централізовано через виконавчі органи. Вони виникають за умов високої частоти трансакцій, які потребують постійного контролю та управління. Невизначеність у таких кооперативах є низькою, оскільки всі процеси регулюються внутрішніми правилами й процедурою. Специфічність активів у цих кооперативах є високою, що потребує централізованого управління для ефективного їх використання та уникнення конфліктів. Наприклад, великі багатофункціональні кооперативи, які мають власну логістику, виробничі потужності та маркетингові відділи, є прикладом ієрархічної форми.

Кооперативи, будучи адаптивними організаціями, використовують різні механізми залежно від економічних, соціальних і технологічних умов. Їх функціонування тісно пов'язане з частотою взаємодій, рівнем невизначеності та специфічністю активів, що визначає, який механізм координації є домінуючим у певний момент.

Перехід кооперативів від ринку до ієрархії зазвичай відбувається тоді, коли учасники мають високоспецифічні активи, які потребують спільного управління, а частота їх взаємодій зростає. Наприклад, фермери можуть розпочати з ринкової співпраці, продаючи продукцію через посередників, але зі збільшенням витрат і ризиків переходять до формування кооперативу з більш централізованим управлінням. Кооператив у такому випадку діє за ієрархічним принципом, забезпечуючи внутрішню координацію через спільну структуру. Зворотна трансформація, від кооперативу до ринку, може статися,



якщо активи втрачають специфічність або довгострокова співпраця між учасниками перестає бути ефективною. Наприклад, якщо кооператив із продажу продукції більше не може забезпечувати конкурентні умови, його учасники можуть повернутися до ринкової взаємодії, продаючи товари самостійно.

Перехід кооперативів від ринку до мережі можливий тоді, коли учасники починають будувати довгострокові довірчі відносини для зменшення трансакційних витрат. Наприклад, низка невеликих фермерів може спочатку діяти незалежно на ринку, але згодом об'єднатися в мережеву форму кооперації для спільного використання техніки або логістики. У цьому випадку кооператив діє як мережа, забезпечуючи горизонтальні зв'язки між учасниками. Проте, якщо довіра між учасниками зникає, або змінюються зовнішні умови, мережа може знову трансформуватися в ринок, і кооператив розпадеться, а його учасники повернуться до індивідуальної діяльності.

Мережевий кооператив може також трансформуватися в ієрархічний, коли виникає необхідність централізованого управління для ефективної координації складних процесів. Наприклад, невеликий кооператив, створений для спільного збуту продукції, може розширитися до масштабної організації, яка включає логістичну інфраструктуру, виробничі потужності та маркетинг. У таких випадках мережевий характер відносин поступово змінюється на ієрархічний, оскільки централізована структура стає необхідною для управління цими ресурсами. З іншого боку, ієрархічний кооператив може повернутися до мережевої форми, якщо централізація стає надто витратною або застарілою. Наприклад, сучасні цифрові платформи можуть стимулювати децентралізацію управління, забезпечуючи горизонтальну взаємодію між учасниками кооперативу.

Висновки. Кооперація є багатовимірним явищем, що охоплює різні аспекти взаємодії: соціально-економічні явища, форми об'єднань, процеси співпраці та інституційні механізми, які забезпечують ефективне досягнення спільних цілей. Кооператив є інституційною структурою, яка формалізує відносини кооперації в організаційну систему, що забезпечує координацію учасників через правила і механізми управління. Вони можуть мати різну структуру й механізми координації залежно від умов функціонування, що визначає їхню класифікацію на ринкові, мережеві та ієрархічні кооперативи. Вони є адаптивною формою організації, здатною змінювати свої механізми координації залежно від економічних умов і потреб учасників. Їхня трансформація між ринком, ієрархією та мережею дозволяє ефективно управляти специфічними активами, знижувати трансакційні витрати та відповідати новим викликам ринку.



Література

1. Гончаренко В. В., Мілька А. І. Соціально-економічна ефективність кооперативних підприємств та національних кооперативних систем (нові теоретико-методологічні підходи). *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2016. № 2. С. 9-17.
2. Гринюк Н. А. Генеза кооперації: теоретико-методологічні суперечності. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2015. Вип. 48. С. 259-269.
3. Корягіна А. Д., Зіновчук В. В. Економічна сутність поняття «кооперація». *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки*. 2010. № 3. С. 46-50.
4. Манжура О. В. Інституціональна теорія як сучасний інструментарій дослідження кооперативних відносин. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2014. Вип. 45. С. 22-26.
5. Пантелеймоненко А. О. До питання про визначення сутності понять «кооперація» та «кооператив» у працях представників світової кооперативної думки. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2005. Вип. 37-38. С. 297-305.
6. Тимченко Ю. В. Економічні організації кооперативного типу: теоретичний аспект. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки*. 2010. № 3. С. 42-46.
7. Coase R. H. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937. Volume 4, Issue 16. P. 386-405. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>.
8. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36, No. 2. P. 269-296. URL: <https://doi.org/10.2307/2393356>.
9. Ménard C. Cooperatives: Hierarchies or Hybrids?. *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*. Springer, Dordrecht., 2007. P. 1-18. URL: https://doi.org/10.1007/1-4020-5543-0_1.
10. Ігнатюк А. Теоретико-методологічні підходи до дослідження мережевої економіки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. Вип. 128. С. 16-19.
11. Яременко В. Г. Раціональний вибір в мережевих структурах в контексті механізмів соціально-економічного розвитку. *Економічна теорія*. 2008. № 1. С. 41-54.

References:

1. Honcharenko, V. V. & Mil'ka, A. I. (2016). Sotsial'no-ekonomichna efektyvnist' kooperatyvnykh pidpriemstv ta natsional'nykh kooperatyvnykh system (novi teoretyko-metodolohichni pidkhody) [Socio-economic efficiency of cooperative enterprises and national cooperative systems (new theoretical and methodological approaches)]. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser.: Ekonomichni nauky*, 2, 9-17 [in Ukrainian].
2. Hryniuk, N. A. (2015). Geneza kooperatsii: teoretyko-metodolohichni superechnosti [The Genesis of Cooperation: Theoretical and Methodological Contradictions]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy*, 48, 259-269 [in Ukrainian].
3. Koriahina, A. D. & Zinovchuk V. V. (2010). Ekonomichna sutnist' poniattia «kooperatsiia» [The economic essence of the concept of «cooperation»]. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser.: Ekonomichni nauky*, 3, 46-50 [in Ukrainian].
4. Manzhuira, O. (2014). Instytutsional'na teoriia iak suchasnyj instrumentarij doslidzhennia kooperatyvnykh vidnosyn [Institutional theory as a modern tool for studying cooperative relations]. *Visnyk L'vivs'koi Komertsijnoi Akademii. Seriia ekonomichna*, 45, 22-26 [in Ukrainian].



5. Pantelejmonenko, A. O. (2005). Do pytannia pro vyznachennia sutnosti poniat' «kooperatsiia» ta «kooperatyv» u pratsiakh predstavnykiv svitovoi kooperativnoi dumky [On the question of defining the essence of the concepts of «cooperation» and «cooperative» in the works of representatives of world cooperative thought]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy*, 37-38, 297-305 [in Ukrainian].
6. Tymchenko, Yu. V. (2010). Ekonomichni orhanizatsii kooperativnoho typu: teoretychnyj aspekt [Cooperative-type economic organizations: theoretical aspect]. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser. : Ekonomichni nauky*, 3, 42-46 [in Ukrainian].
7. Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405. doi:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
8. Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269. doi:10.2307/2393356
9. Ménard, C. (2007). Cooperatives: Hierarchies or hybrids? *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*, 1–18. doi:10.1007/1-4020-5543-0_1
10. Ihnatiuk, A. (2008). Teoretyko-metodolohichni pidkhody do doslidzhennia merezhevoi ekonomiky [Theoretical and methodological approaches to the study of network economics]. *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, 128, 16-19 [in Ukrainian].
11. Yaremenko, V. H. (2008). Ratsional'nyj vybir v merezhevykh strukturakh v konteksti mekhanizmiv sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku [Rational choice in network structures in the context of socio-economic development mechanisms]. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 1, 41-54 [in Ukrainian].