

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-72-04>
УДК 339.13:316.334.2

Микола Григорович Скляренко

аспірант

Сумський державний університет,
вул. Харківська, 116, Суми, 40007, Україна
m.skliarenko@gm.sumdu.edu.ua
<https://orcid.org/0009-0008-9042-4857>

СОЦІАЛЬНА ТА СОЛІДАРНА ЕКОНОМІКА ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ КРАЇНИ: ПОШУК НОВИХ ФОРМ ВЗАЄМОДІЇ

Метою написання статті є пошук виходу з ситуації, яка склалася в світовій економіці протягом останніх десятиліть у зв'язку зі збільшенням кількості кризових явищ в економіках світу та загрозою глобальної економічної кризи та екологічних катастроф. Занепокоєність громадянського суспільства та академічних кіл стосовно потенційних загроз стабільності та росту зумовлює зростання інтересу до пошуку альтернативних форм організації економічної діяльності та вивчення багатоманітного досвіду різноманітних суб'єктів соціальної та солідарної економіки. Проте, попри всю різноманітність та багаторічний досвід, діяльність таких організацій є мало поширеною, бо має як свої певні сильні сторони (переваги), так і значну кількість недоліків, які унеможливають його екстраполяцію на всю решту секторів економічної діяльності без певних втрат й зворотних ефектів. Іншою проблемою такого сектору економіки є те, що діяльність подібних підприємств та організацій мало висвітлюється засобами масової інформації на тлі більш широкого застосування реклами в конкурентному (комерційному) секторі економіки, що фінансується з прибутків таких компаній. Одним з шляхів виходу з ситуації, що склалася, ми вбачаємо пошук та впровадження нових організаційно-економічних форм взаємодії економічних суб'єктів, які засновані не на конкурентній боротьбі, а на співпраці (кооперації), таких, які б у більшій мірі сприяли забезпеченню цілей сталого суспільного розвитку («sustainable development»). Нові підходи, які ми пропонуємо, базуються на використанні часткових внесків до капіталу спільних товариств подібних до системи «копартнершип», які б враховували інтереси усіх зацікавлених сторін. І хоча, такий підхід також є наближеним до краудфандингу, проте має певні відмінності, що забезпечують деякі переваги порівняно з вже існуючими формами кооперативної участі в капіталі та результатах праці. Зокрема, це можливості щодо обігу (обміну) такими частками в капіталах й забезпеченість таких зобов'язань реальними (товарними) активами або соціальними послугам. І, якщо запропоновані підходи ще потребують певних суттєвих змін у законодавство, проте потенціал від їхнього застосування в майбутньому може бути значним для забезпечення цілісності й стабільності суспільства та його подальшого розвитку.

Ключові слова: економічний добробут, кооперація, нові організаційно-економічні форми, соціальна економіка, сталий розвиток.

JEL Classification: F00; O15; O18.

Як цитувати: Скляренко, М. Г. (2025). Соціальна та солідарна економіка як напрям підвищення економічного добробуту країни: пошук нових форм взаємодії. *Соціальна економіка*, 72, 54–64. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-72-04>

Вступ. Численні кризи останніх десятиліть і підвищення занепокоєності людства щодо соціальних й екологічних наслідків економічного зростання та лібералізації зумовлюють посилення зацікавленості спільнот в альтернативних моделях виробництва й споживання та способах організації діяльності бізнесових структур.

лізації зумовлюють посилення зацікавленості спільнот в альтернативних моделях виробництва й споживання та способах організації діяльності бізнесових структур.

© М. Г. Скляренко, 2025



This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0.

Тому саме громадянське суспільство та академічні кола все більше уваги приділяють використанню величезного потенціалу соціальної та солідарної економіки (ССЕ) (Практики, 2024, с. 11).

Як писав про це ще Б. Мартос у своїй праці «Теорія кооперації» (1947): «Речі утворює праця робітника для споживача, проте при утворенні речей інтереси робітника, як і інтереси споживача, найменше беруться на увагу (Нестуля, 2019, с. 47).

Розглянуті нами раніше моделі (Склярченко, 2025а) також засвідчують, що в реальних економічних процесах більш визначальними є сила агента, що приймає рішення (в командно-адміністративній системі) або результати накопиченої минулої праці (капітал) і позиція щодо них їх розпорядників (агентів, кредиторів) – у ринковій системі, – та зовсім не споживачі й їхні вподобання.

Економічна теорія стверджує, що ринок є ефективним механізмом надання товарів і послуг в умовах чистої та досконалої конкуренції. Проте, ринок «зазнає невдачі», якщо в економіці немає досконалої конкуренції, природа товарів і послуг не є виключно приватною (наприклад, надання колективних благ), інформація не циркулює ідеально (інформаційна асиметрія) або існує концентрація суб'єктів господарювання (олігополія, монополія). Такі ситуації можуть призвести до незбалансованих операцій, виключення найбільш уразливих груп населення з економічного обігу й недостатнього врахування колективних інтересів, інтересів майбутніх поколінь або негативних зовнішніх ефектів¹.

Ще однією «філософською дилемою» актуальною для ринкових відносин є дилема «кількість – якість» продукції. «...споживач, навіть знаючи про це, навіть обурюючись на фальсифікацію, все ж таки не має змоги вплинути на поліпшення виробництва, на усунення його дефектів» (Нестуля, 2019, с. 45).

Задля вирішення багатьох описаних вище протиріч вже давно існують певні механізми або способи суспільного виробництва, які дозволяють здійснювати спільний контроль за виробництвом та якістю продукції – це кооперація. Її метою є «не найбільший прибуток, але найбільший ступінь добробуту учасників...» (Туган-Барановський, 1921).

Метою даної статті є пошук виходу з зазначеного кола проблем шляхом впровадження та розвитку нових організаційно-

економічних форм взаємодії економічних суб'єктів, що засновані не на конкурентній боротьбі, а на співпраці (кооперації), та які б у більшій мірі сприяли забезпеченню цілей сталого суспільного розвитку («sustainable development»).

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- дослідити вплив дії ринкового механізму на рівень задоволення потреб учасників економічних відносин та загальний рівень економічного добробуту країни в цілому;
- виявити фактори, що безпосередньо впливають на рівень якості товарів й послуг, що виробляються з метою реалізації та задоволення потреб споживачів;
- описати можливі альтернативні економіко-організаційні форми взаємодії між суб'єктами економічних відносин в процесі виробництва та реалізації товарів і послуг, які спрямовані на підвищення рівня якості та економічного добробуту з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що виникають між господарюючими суб'єктами, домогосподарствами, органами державної влади та місцевого самоврядування у процесі функціонування ринкового механізму на рівень економічного добробуту країни.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних положень щодо оцінки впливу ринкового механізму на рівень економічного добробуту країни.

Огляд літератури. Проблемам у сфері соціальної та солідарної економіки присвячено значну кількість наукових робіт, досліджень і публікацій, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Значна частина наукових робіт в цій галузі присвячена великою мірою питанням історичного аналізу розвитку кооперації взагалі та практичних засад формування кооперативних структур, зокрема (Молдаван, 2024; Нестуля, 2019).

Іншим напрямком в дослідженнях є дослідження, пов'язані з досягненням встановлених Організацією Об'єднаних Націй Цілей сталого розвитку (ЦСР). Відповідно, деякі з авторів аналізують потенціал суб'єктів соціальної та солідарної економіки в досягненні цілей сталого розвитку та роль місцевої державної політики у підтримці як SSE, так і ЦСР (Villalba-Eguiluz et al., 2020). Автори також намагаються систематизувати наукові дослідження в цьому напрямку (López-Concepción et al., 2021). Крім того, певною мірою, висвітлюються питання, які пов'язані з цифровізацією даної галузі (Methodology, 2022).

1 Legal frameworks for the social and solidarity economy. OECDiLibrary, 2022. URL: <https://doi.org/10.1787/480a47fd-en> (дата звернення: 10.09.2025).

Деякі з дослідників зосереджуються на основних рушійних силах процесів поширення та впровадження соціальних інновацій з метою розвитку регіональних змін та обмежуються лише описом діяльності відомих кооперативних кластерів, таких як корпорація Mondragon та сільськогосподарська кооперативна група Apescoop (Gallego-Bono & Chaves-Avila, 2019). Або ж зосереджуються на описі бізнес-моделей, що застосовуються у світовій практиці кооперативного руху (Panteleimonenko, 2024).

Окремі автори розглядають, при цьому, яким чином соціальна та солідарна економіка сприяє більш циркулярному суспільству та, зокрема, вказують на обмежений прибуток та специфічні характеристики бізнес-моделей таких організацій (Villalba-Eguiluz et al., 2023). Також невелика кількість публікацій присвячена проблемам якості, сертифікації та справедливої торгівлі в організаціях соціальної та солідарної економіки (Guevara-Rosego et al., 2024).

Чимала кількість досліджень в галузі також приділяється питанням розвитку найбільш динамічної частини соціальної та солідарної економіки – соціальному підприємництву (Кот, 2025). Хоча, дехто з авторів все ж таки вбачають більший потенціал у розвитку традиційного кооперативного підприємництва, що повинно зумовити подальшу зміну парадигм (Полякова & Шраменко, 2019).

При цьому, як стверджує велика кількість дослідників у галузі соціальної та солідарної економіки, суттєвою проблемою для її подальшого розвитку є недосконалість та проблеми у розробці відповідного законодавства, яке б мало на меті ефективне регулювання цього сектору економіки (Skrynkovskyy & Tyrkalo, 2021; Hiez, 2021).

Проте, значна кількість наукових публікацій із питань ССЕ є відносно невеликою порівняно з практичними ресурсами та досвідом, накопиченим упродовж десятиліть в Європі та інших країнах світу. Брак досліджень та аналізу діяльності ССЕ спричиняє необізнаність значної частини суспільства, зокрема в Україні, щодо ключових переваг та специфіки організацій ССЕ, цінностей, які вони пропагують, та їх внеску у вирішення актуальних проблем місцевої й національної економіки (Практики, 2024, с. 6-7). В частині наукових досліджень комплекс питань, пов'язаних із формуванням та впровадженням сучасних засад, організаційних форм і механізмів ССЕ для досягнення цілей сталого розвитку, солідарного використання ресурсів суб'єктами ССЕ, масштабування успішних

практик ССЕ для різних територій і груп населення, залишається недостатньо вивченим.

Саме ці нагальні питання й потребують пошуку нових підходів до їх вирішення, одним з напрямів чого може бути впровадження кардинально нових організаційно-правових форм взаємодії учасників ринку. Пошук таких форм триває вже певний час на базі різних концепцій. Одним із таких напрямків є ідеї запропоновані в книзі Клауса Шваба та Пітера Ванхема «Капіталізм зацікавлених сторін (стейкхолдерів)» (Schwab & Vanham, 2021). Проте, запропоновані відомими авторами моделі взаємодії, на жаль, не вирішують всієї глибини тих питань, які стоять в даний час перед глобальною економікою. Саме тому наш погляд привернув увагу до результатів діяльності суб'єктів соціальної та солідарної економіки.

Методологія дослідження. Методологічну основу даної роботи складають фундаментальні положення теорії грошей, фінансів і кредиту, економічної теорії, макроекономіки, державного регулювання економіки, менеджменту, економіко-математичного моделювання соціально-економічних процесів, права, соціальної та солідарної економіки та економіки добробуту.

Для вирішення поставлених завдань було використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: діалектичний, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, системний підхід, узагальнення – для уточнення понятійно-категоріального апарату дослідження; порівняльно-історичний метод та методи економіко-математичного моделювання.

Основні результати. Метою товарного виробництва є виробництво товарів та послуг для реалізації їх на ринку саме задля отримання певного розміру прибутку (переважно у грошовій формі або у вигляді інших благ, що матимуть більшу вартість, ніж тих що були витрачені задля їх виробництва).

Основними напрямками використання отриманого в такому процесі прибутку є:

- 1) створення фондів для здійснення інвестицій, пов'язаних з розширенням виробництва існуючих товарів та послуг;
- 2) створення страхових та резервних фондів для покриття непередбачених витрат;
- 3) задоволення особистих потреб власників капіталу;
- 4) здійснення інвестицій у інші виробництва та галузі;
- 5) сплата податків;

б) благодійність та інші витрати (розвиток культури, інфраструктури).

Подальше використання отриманих прибутків, як ми вже зазначали раніше (Скляренко, 2025b), створює в економіці дві основні проблеми, що призводять до певних викривлень ринкової рівноваги.

По-перше, прибутки, які вилучаються із ринкового обороту у грошовій формі, коли не повертаються або невчасно повертаються до обігу у вигляді споживчого або інвестиційного попиту, порушують стан ринкової рівноваги за рахунок коливань грошової маси.

По-друге, як вже зазначалося нами раніше (Скляренко, 2025a), рішення про те, що саме виробляти, у якій кількості та у який спосіб, приймають саме власники великих капіталів, здебільшого, одноосібно. У результаті, таке рішення далеко не в усьому буде співпадати з дійсними бажаннями більшості та його потрібно буде адаптувати, певним чином, до результатів «суспільного вибору».

З такого погляду, розмір прибутку буде суттєво залежати від рівня ринкової влади (сили) постачальника товарів чи послуг: якщо такий вплив значний чи суттєвий, можливо й монопольний, то розмір таких прибутків буде значно вищим; коли ж ринок наближений до досконалої конкуренції, то й розмір отриманого прибутку буде незначним.

Тому, певною мірою, можна говорити про те, що прибуток виникає внаслідок нееквівалентного обміну цінностей на ринку: споживачі в обмін на товар чи послугу сплачують ціну, що вища від «дійсної» їх вартості на суму прибутку. Або, іншими словами, в ціну кожного ринкового блага закладено частину прибутку, яку й оплачує кінцевий споживач.

Придбаваючи товар чи послугу, таким чином, він віддає частину своєї ринкової ініціативи (влади) щодо інвестицій у створення нових цінностей (товарів та послуг) постачальнику (продавцю, виробнику). Лише в тому випадку, коли кінцевий споживач є дійсно замовником та ініціатором процесу виробництва тих чи інших товарів або послуг, він не втрачатиме ринкової сили.

Основною ж метою виробничої кооперації, на відміну від товарного виробництва, є створення продуктів для задоволення власних потреб учасників кооперативного об'єднання. У результаті об'єднання зусиль, здібностей та майна учасників створюється продукт, який потім розподіляється відповідно до вкладу кожного з учасників за собівартістю виробленої продукції.

Тобто ціна такої продукції чи товарів не містить в собі прибутку як перевищення ціни її реалізації над витратами на виробництво. Зрозуміло, що такі витрати також повинні містити в собі й суму амортизаційних відрахувань на відшкодування вартості відновлення задіяного у процесі виробництва майна (інструментів, обладнання, будівель тощо).

В інших же ситуаціях ми, здебільшого, все частіше спостерігаємо стан, коли потреби кінцевого споживача будуть залишатися завжди не задоволеними в повній мірі та він буде змушений знову й знову шукати задоволення своїх потреб в нових товарах чи послугах, що призводитиме до надмірного використання різних ресурсів та, окрім економічного зростання, ще й призводитиме до збільшення навантаження на оточуюче природне середовище.

Тому все частіше ми чуємо розмови про дбайливе природокористування та впровадження «капіталізму всіх зацікавлених сторін», в яких будуть рівною мірою враховуватися інтереси різних економічних агентів, що приймають участь у процесі суспільного виробництва.

Якщо товар виробляється безпосередньо тим же суб'єктом, що його і споживає, то неважко оцінити його дійсну якість.

Коли ж відбувається процес «ринкового обміну» товарами, то це нагадує певну «азартну гру», коли до «загального кошика» суспільного виробництва кладеться цінність, реальна цінність та якість її відома лише тому, хто її виробив чи надбав (а інколи й не відома). А в обмін йому також дістається інше благо з достеменно невідомими характеристиками.

Цей процес можна зобразити схематично, що дещо нагадує одну з задач Льюїса Керрола з теорії ймовірності (Carroll, 2023) (Рис. 1).

Такий процес дещо нагадує той же закон Грешема-Коперника, коли в обіг пускаються гроші гіршої якості, а повноцінні – заощаджуються.

Тому інколи, а інколи і досить часто, виробники и продавці продукції намагаються реалізувати свою продукцію невисокої якості за цінами значно вищими за справедливу з метою отримання додаткового прибутку.

Проте, можливо, ми запропонуємо дещо альтернативні ідеї, які б були також покликані певною мірою вирішити болючі питання, що постають перед сучасною економічною системою в усьому світі.

Враховуючи той факт, що прибуток можна виразити, як перевищення ціни то-

вару над його собівартістю, то й саму ціну можна виразити у наступному вигляді:

$$P_A = X(A) + \$A, \quad (1)$$

де P_A – ціна товару А;
 $X(A)$ – собівартість (витрати на виробництво) одиниці товару А;
 $\$A$ – частина прибутку, яку отримує постачальник від реалізації одиниці товару А.

З іншого боку, загальна сума прибутку – це величина, на яку збільшується капітал підприємства в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

Відповідно, такий підхід вимагатиме майже повної прозорості фінансово-господарської діяльності будь-якого «бізнесу», а отже майже повного скасування поняття «комерційної таємниці».

Якщо застосовувати аналогію з кооперативним способом виробництва, то оплату (попередню оплату) вартості товарів чи послуг можна розглядати, як внесок учасника до капіталу підприємства / виробника.

Тоді, якщо від загальної суми внесків відняти загальний обсяг понесених витрат, то залишкову вартість можна вважати сумою прибутку, визначеною як перевищення вартості отриманої продукції над сумою понесених витрат:

$$\pi = \Delta K = \$A \cdot Q_A, \quad (2)$$

де Q_A – кількість виробленого продукту А.

Тобто, як внески інвесторів, так і оплату вартості готової продукції, можна, певним чином, вважати внесками до капіталу виробника. А, отже, частину перевищення ціни товару над його собівартістю можна розглядати як частину пайового капіталу ($\$A$), внесеного споживачем, за яку, окрім готової продукції, він також може отримати деякі акції (частку, пай) та відповідні права на участь (певний вплив) в управлінні виробництвом продукції, на суму різниці між ціною та собівартістю.

Звісно, при такому підході буде залишатися ряд проблемних питань щодо ви-

значення суми заробітних плат деяким працівникам та менеджерам підприємства, відома як проблема «принципал – агент» (Grossman & Hart, 1983; Holmström & Milgrom, 1991), оплати вартості залучення позичкового капіталу тощо. Проте, легше буде визначати обсяги виробництва певних товарів на основі попередніх заявок та сум отриманих попередніх оплат, які можна буде обмінювати на готову продукцію за її собівартістю.

Залишкову вартість отриманих акцій певної компанії споживач зможе також продати на відкритому ринку або обміняти на таку ж частку участі в капіталі іншої «акціонерної компанії».

А отже, ми можемо цілком отримати ситуацію, про можливість якої говорив ще Фрідріх фон Хайек у своїй книзі «Приватні гроші» (Hayek, 1990), коли поруч з загальнодержавними платіжними інструментами, будуть на ринку знаходитися у вільному обігу й корпоративні «товарні» гроші, які можуть бути обміняні як на товари цих компаній, так і на інші корпоративні права. А їхня кількість в обігу водночас буде відзначати рівень суспільної потреби в товарах тієї чи іншої компанії та загальний обсяг її капіталізації водночас.

Практика подібних компаній, що носять назву «копартнершип», вже давно існувала в Англії. В таких об'єднаннях робітники знаходять у них працю й заробіток, а споживачі одержують виробу (Нестуля, 2019, с. 137).

То ж запропонований нами підхід відкриватиме більше можливостей щодо побудови більш справедливої системи розподілу благ та суспільної відповідальності.

Крім того, як вже нами згадувалося раніше, виробники продукції та послуг повинні повною мірою нести відповідальність за екологічність своєї продукції, зокрема нести повною мірою усі витрати на утилізацію упаковки та залишків продукції, не перекладаючи це на рахунок менш відповідальних кінцевих споживачів, а зараховувати це саме до собівартості витрат пов'язаних з виробництвом на усіх стадіях життєвого циклу товарів (ЖЦТ).

Застосовуючи викладений вище підхід, також можна його результати поши-

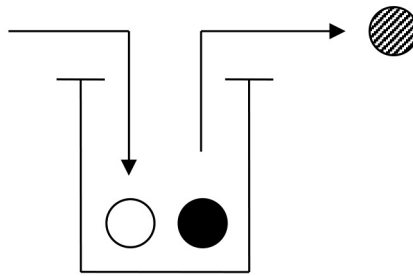


Рис. 1. Процес суспільного обміну благ:
товар покладений до «загального кошика» та
товар взятий із нього

Fig. 1. The process of social exchange of goods:
goods are placed in the
“common basket” and goods are taken from it

Джерело: розроблено автором на основі
(Carroll, 2023)

Source: developed by the author based on
(Carroll, 2023)

рити й на інші сфери життєдіяльності суспільства. Так, зокрема, сплату податків можна розглядати як безпосередню участь у капіталі підприємств суспільної інфраструктури: конкретних медичних закладів, закладів освіти та науки, культури та мистецтв тощо. Відповідно, сплата таких внесків буде визначати обсяг послуг, на які має право розраховувати певний суб'єкт – платник таких «податків».

При такому підході, звісно, не виключена певна корупційна складова витрат, яку можна певним чином зменшити, як вимогами до повної прозорості витрат постачальників, так і використанням пропорційних квот на обсяги усіх заявників при здійсненні зовнішніх закупівель.

Цілий ряд сфер суспільного життя в умовах економіки ринкового типу не мають достатнього розвитку через низьку їх рентабельність та малу привабливість для вкладення капіталів. У переважній більшості країн фінансування таких галузей, як охорона здоров'я, освіта, наука, культура та мистецтво здійснюється найчастіше «залишковим методом».

Нажаль, люди більше приділяють уваги сферам ентертейменту (розваг та спілкування), де задовольняються неவிбагливі емоційні потреби на кожен день, аніж задумуються про довготривалі показники якості життя.

Також і трудові ресурси направляються до тих сфер, в яких достатньо здійснено вкладень капіталу. Про це також зазначає і Бертран Де Жувенель (Jouvenel, 2009): «Деякі види діяльності сучасного суспільства поступово зникнуть через відсутність на них попиту. Таким чином, буде підтверджена теорія «неправильної направленості виробничої діяльності» Уікстеда. Цей відомий економіст стверджував, що нерівність доходів викривляє розподіл продуктивних сил (Wicksteed, 1933, с. 189-91). Оскільки в ринковій економіці зусилля праці направляються туди, де вони мають кращу винагороду, багаті можуть відволікати ці зусилля від задоволення насущних потреб бідних і направити їх на задоволення власних забаганок. Високі доходи – це свого роду магніти, які відтягують зусилля праці від сфер їх найкращого використання».

Недостатня кількість працюючих у сферах суспільних послуг зрештою призводить до виникнення дефіциту в таких послугах, перенавантаженню працюючих у цих сферах, зниженню якості послуг та зростанню цін на послуги обмеженої кількості кваліфікованих спеціалістів.

Тому, ми вважаємо, що однієї з найважливіших задач державної економічної

політики є збільшення кількості зайнятих у сферах надання суспільних послуг та побудови умов для виникнення кластерів у цих галузях, подібних до тих, що описані в книзі Майкла Портера «Конкуренція» (Porter, 1986), та поєднання їх зі сферами, які надають додаткові або супутні послуги. В цілому такому сектору сфери послуг можна дати назву – «людяні» послуги («від людини – людині», «з турботою про ближнього свого»).

Так, наприклад, для сфери охорони здоров'я збільшення кількості зайнятих буде сприяти більшій якості та доступності таких послуг. Додаткові сервіси, такі як масаж, лікувальна фізкультура та інші консультації значно сприятимуть всебічному покращенню стану здоров'я населення.

Зростання зайнятого населення у цих сферах також сприятиме зниженню загального рівня безробіття.

Крім того, накопичення знань і обмін досвідом можуть створювати умови для появи нових проривних технологій. Вивільнений обсяг робочого часу найкращих спеціалістів можна також використовувати для навчання інших, що зменшить навантаження та забезпечить їм гідну компенсацію високого рівня доходів, які вони отримували б за більш конкурентних умов. А в поєднанні їх роботи із закладами освіти та науки можливим стає стрімкий розвиток проривних інноваційних технологій у даній сфері. Якщо у виробничій сфері дублювання деяких функцій та операцій може призводити до збільшення витрат, то для сфери науки, освіти та охорони здоров'я, то розвиток альтернативних напрямків прискорює впровадження новацій, знаходження найкращого досвіду та, відповідно, означає більшу якість і сервіс для споживачів таких послуг.

Зрозуміло, що без достатньої підтримки таких програм з боку держави буде досить складно розвивати дані галузі. Проте, для запуску певних процесів у цій сфері буде достатньо і невеликих інвестицій. Звісно, що держава також повинна здійснювати певний нагляд та контроль якості таких послуг, але не через механізми ліцензування.

Діяльність таких організації повинна базуватися на неприбутковій основі (на основі неприбуткових організацій). Відповідно, вартість таких послуг буде більш доступною загалом, бо включатиме лише витрати на заробітну плату та матеріали. Задля економії адміністративних витрат та швидкого обміну досвідом такі організації також можуть будуватися на принципах самоуправління. Питанням таких «бізнесових організацій» присвячена, зокрема, книга Фредеріка Лалу «Відкриваючи орга-

нізації майбутнього» (Laloux, 2014).

Аналогічний розвиток альтернативного сектору економіки можна також реалізувати шляхом розширення освітніх програм та різного роду гуртків, як на базі, так і окремо від традиційних закладів освіти.

Найбільша ефективність у такому разі буде забезпечуватися саме завдяки використанню принципів кластеризації (Porter, 1986).

Проте, найбільшою перешкодою в цьому є тенденція до комерціалізації галузей інформації та знання – монополізація через розширення сфери регулювання та захисту авторського та похідних від нього прав.

Як ми вбачаємо, обмеження доступу до знань у цих сферах значно гальмує загальний розвиток людства. Втрата цінних знань та досвіду, не передача їх наступним поколінням, обмеження поширення їх часто не дає можливості появи нових інновацій. Тому такі знання повинні мати преміальну мотивацію у розмірі біля 25% від економії суспільних витрат від впровадження інновацій. Відповідно, чим більшою буде її розмір, тим більше винагорода винахідника.

Обмеження на «ринку знань» призводить і до інших шкідливих для суспільства наслідків. Зокрема, ще Адам Сміт у своїй праці «Багатство народів» описує подібне явище стосовно професій юридичного профілю: «Імовірність того, що певна особа виявиться придатною для заняття, якого вона навчається, є вельми неоднаковою для різних професій. У більшості механічних занять успіх у цьому плані майже забезпечений, але у вільних професіях він дуже ненадійний. Влаштуйте свого сина учнем до чоботаря, і ви можете майже не сумніватися, що він навчиться шити черевики, але відправте його вивчати юриспруденцію, і можна поставити принаймні двадцять проти одного, що він не досягне таких успіхів, які дали б йому змогу жити цією професією. У правильно організованій лотереї ті, хто виймає вигравні номери, мають вигравати все те, що втрачають ті, хто витягнув порожні білети. У професії, де двадцяттеро тих, хто зазнає невдачі, припадають на одного щасливця, цей один повинен виграти все те, що мали б отримати двадцяттеро невдах. Адвокат, який починає, можливо, у сорок років щось заробляти своєю професією, повинен отримати винагороду не тільки за свою, таку тривалу й дорогу, освіту, але й за освіту тих двадцяти інших осіб, яким ніколи не пощастить мати із цього що-небудь. Та хоч би якими надмірними видавалися інколи гонорари адвокатів, їхня дійсна винагорода ніколи не досягає зазначеного розміру. Підра-

хуйте для якого-небудь міста приблизний річний заробіток і річний видаток усіх робітників будь-якої звичайної професії, скажімо, чоботарів або ткачів, і ви побачите, що сума заробітку перевищує суму витрат. Але зробіть такий самий підрахунок щодо всіх адвокатів і студентів у різних юридичних школах, і ви побачите, що їхній річний дохід становить лише незначну частку їхнього річного видатку, навіть якщо ви перебільшите перший і зменшите другий. Таким чином, лотерея юридичної професії є вельми несправедливою, ця професія, як і багато інших ліберальних та шанованих професій, із погляду грошової вигоди, вочевидь, недостатньо винагороджується» (Smith, 2006).

Трохи іншою є ситуація у сфері культури й мистецтва, до яких цілком можливо застосовувати «ринковий підхід», бо саме витвори мистецтва є дійсно унікальними та дуже рідкісними (дефіцитними) товарами. Тому саме вони можуть застосовуватися у якості інвестиційних товарів, в обмін на які повертається вилучена до заощаджень ліквідність знову на ринок та підтримує, таким чином, особисті таланти митців та прагнення до прекрасного.

Нажаль, накопичення капіталів у вигляді об'єктів нерухомості далеко не завжди призводить до найбільш ефективного їх використання та передачу їх у власність до «найбільш ефективного власника». Тому людське прагнення зробити навколишній світ більш привабливим повинно бути рушійною силою, як для певних соціальних груп, так і для окремих індивідів. Відповідно, турбота про безпечне природне та якісне навколишнє середовище повинна бути основною рушійною силою економічних відносин.

Зростання продуктивності праці за рахунок технічних інновацій («вогонь Прометей») у багатьох галузях сучасної індустрії призвело до значного вивільнення часу працюючих. Але, нажаль, він значно нерівномірно розподілений між категоріями зайнятого та безробітного населення. Відповідно, все частішими є заклики до скорочення тривалості робочого дня та тижня до 4-6 годин та 4 робочих днів¹. Єдиною суттєвою перешкодою на цьому шляху є загроза втрати рівня доходів зайнятими. Останнім часом розглядається ряд моделей скорочення тривалості робочого часу без зниження в оплаті праці.

Але, звісно, цього недостатньо для подолання усього комплексу економічних

1 7eminar. В Україні можуть запровадити 4-денний робочий тиждень. 7eminar. URL: <https://7eminar.ua/news/9776-v-ukrayini-mozut-zaprovaditi-4-denniy-robocij-tizden> (дата звернення: 18.08.2025).

проблем, пов'язаних з безробіттям та нерівностями у розподілі доходів. Як ми вже зазначали, одним із можливих шляхів вирішення проблем є розширення кооперативного сектору економіки, створення арт-ілей, краудфандингових та спільних підприємств шляхом об'єднання капіталів та зусиль власників, метою яких не буде отримання прибутків, а задоволення власних та суспільних потреб. Саме в таких формах господарювання та у випуску ними власних цінних паперів для участі у капіталі та виробництві продукції – вираження власності на засоби виробництва через акціонерний та пайовий капітал – саме й може бути шляхом до наближення «двох систем».

Однією з головних перешкод на шляху до успіху стає проста риса людської психології: схильність приділяти замало уваги подіям, що настають із затримкою чи невизначеністю. Як стверджують багато дослідників (Baumeister & Tierney, 2011), недолік самоконтролю часто спонукає людей віддати перевагу негайній винагороді – незважаючи на набагато більш цінну альтернативу, що вимагає довготривалого очікування. Як результат, недолік самоконтролю лежить в основі багатьох соціально-психологічних проблем.

Дві третини банкрутств приватних осіб в США пов'язані саме з рахунками за медичні послуги. Хвороби – це погано. Якщо людина хворіє серйозно, то вона втрачає роботу, разом з нею дохід, і витрачає все на лікування. Десятиліття досліджень свідчать, що діти з неблагополучних сімей мають набагато більше шансів стати злочинцями, ніж усі інші (Levitt & Dubner, 2009).

Тому ще одним із напрямків подолання розшарування суспільства, викликаного нерівністю у розмірі доходів, є всебічний розвиток інститутів системи соціального страхування, таких як заклади освіти та науки, покриття витрат на лікування за рахунок системи медичного страхування, покриття витрат, пов'язаних зі втратою годувальника, фінансування закладів всебічного розвитку дітей та центрів перекваліфікації безробітних.

Зрештою, усю сферу економічної діяльності суспільства можна визначати не лише як систему ефективного розподілу та перерозподілу обмежених ресурсів, а й як систему розподілу суспільних ризиків та різного роду наслідків такої діяльності.

Якщо узагальнювати відносини перерозподілу результатів суспільної праці, то можна говорити, в цілому, що він відбувається двома шляхами: добровільним та примусовим. До добровільного перерозподілу доходів можна віднести трансферти,

гранти, подарунки. До примусового відносяться податки. Останні також можна визначати як у якості платні за суспільні послуги: охорону, медицину, науку та участь у системі соціального страхування – розподілу ризиків, так і у якості механізму компенсації за надмірно привласнені блага (прибутки, доходи).

Зрозуміло, що усі можливі ризики неможливо рівномірно розподілити на усіх учасників системи. Тому й існують певні обмеження щодо рівня прийнятних та неприйнятних ризиків. Відповідно, платня за надані суспільні послуги повинна забезпечувати еквівалентний обмін. В іншому ж разі це не буде відповідати принципу справедливості.

Податок з прибутків приватного бізнесу (корпорацій) повинен бути на рівні близько 25-30% та, в першу чергу, спрямовуватися до загальнодержавного бюджету інновацій та розвитку. А особисті податки з доходів громадян – направлятися на безпосередній розвиток територій відповідно до місця проживання. Буде проведений експеримент з поступовим переходом до самостійного розподілу податків з доходів жителів безпосередньо ними в межах своїх територіальних громад, до яких вони належать, напряму на рахунки бюджетних та комунальних установ (лікарень, закладів освіти, підприємств з ремонту доріг тощо), відкриті в установах Державного казначейства. Якщо експеримент виявиться вдалим – люди таким чином зможуть значно краще контролювати місцеву владу. Такий підхід дещо також нагадує краудфандинг. При цьому ж податкова звітність повинна бути максимально простою, а розрахунки податків зрозумілими та містити менше усіляких підстав для застосування штрафів.

Ще одним напрямком проблем, які можуть бути вирішені є проблеми забезпечення пенсійних виплат, які можуть фондуватися безпосередньо за рахунок прямої участі через придбання акцій та облігацій (або інших асигнацій) для здійснення вкладень до бізнесу конкретних товаровиробників потрібних товарів тривалого користування та забезпечення ліквідного обігу таких паперів на ринку.

Висновки. Запропоновані нами підходи щодо визначення внесків до капіталу, який застосовується при виробництві товарів та послуг з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін можуть стати основою для розвитку та зростання альтернативного «третього шляху» в економіках країн. Зазначені підходи наближені до краудфандингу та кооперативної участі в капіталі та результатах праці, які не передбачають

отримання прибутків такими організаціями. Такий підхід також забезпечуватиме безперебійну роботу комунальних підприємств, які будуть спроможні надавати свої послуги на безприбутковій основі.

Також одним із можливих напрямків зменшення монопольних та надмірних прибутків у сфері торгівлі та посередництва є розширення сфери діяльності споживчих спілок і кооперативів у тому числі і виробничих сільськогосподарських кооперативів, які будуть одночасно збільшувати доходи селян та забезпечувати городян продуктами харчування. Одночасно з цим розвиток моделі дозволить вирішити проблему фондування пенсійних виплат.

Ще одним напрямком державної політики, враховуючи тенденції до заміщення праці капіталом через впровадження новітніх технологій, роботизації підприємств, є державна політика у сфері зайнятості, яка безпосередньо пов'язана з першим напрямком державних програм, а саме перекваліфікація, перенавчання та перепідготовка спеці-

алістів для створення нових робочих місць у сферах науки та технологій, освіти, охорони здоров'я та супутніх «послуг з людським обличчям» (рекреаційних, туристичних, психологічних тощо), які безпосередньо впливають на якість та тривалість життя та рівень економічного добробуту країни, відповідно.

Реалізація таких заходів сприятиме забезпеченню здорового природного навколишнього середовища, підвищенню якості продукції, товарів та послуг й високої якості життя, як основ для стабільного суспільного розвитку. Без внесення таких змін до ринкового механізму, навряд чи можна говорити про справедливість встановлення цін та розподілу ресурсів у економіці, бо тоді втрачає й сенс і економіка як діяльність щодо ефективного розподілу взагалі.

І хоча, більшість запропонованих заходів ще потребує комплексного між собою узгодження, але саме зараз той час, що потребує нових підходів та внесення докорінних змін задля збереження цілісності та майбутнього нашого суспільства.

Список використаної літератури

1. Baumeister R. F., Tierney J. *Willpower. Rediscovering the Greatest Human Strength*. New York: Penguin Books, Limited, 2011. 294 p.
2. Carroll L. *Curiosa Mathematica: Pillow-Problems Thought Out During Wakeful Hours*. Third Edition. 1894. Xvii, [2], 109 P. Incl. Front., Diags. Creative Media Partners, LLC, 2023.
3. Gallego-Bono J. R., Chaves-Avila R. How to boost clusters and regional change through cooperative social innovation. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. 2019. Vol. 33(1). Pp. 3108–3124. <https://doi.org/10.1080/1331677x.2019.1696694>
4. Grossman S. J., Hart O. D. An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*. 1983. Vol. 51, No. 1. Pp. 7-45.
5. Jouvenel B. B. *Ethics of Redistribution*. University of Cambridge ESOL Examinations, 2009. 91 p.
6. Кот Л. Соціальне підприємство як інструмент підвищення економічної безпеки держави. Сталій розвиток економіки. 2025. № 5 (56). С. 388–396. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-53>
7. Laloux F. *Reinventing Organizations: A Guide to Creating Organizations Inspired by the Next Stage in Human Consciousness*. Nelson Parker, 2014. 382 p.
8. Levitt S. D., Dubner S. J. *Freakonomics*. Harper, 2009. 336 p.
9. López-Concepción A., Gil-Lacruz A. I., Saz-Gil I. Stakeholder engagement, Csr development and Sdgs compliance: A systematic review from 2015 to 2021. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2021. <https://doi.org/10.1002/csr.2170>
10. Молдаван Л. Теоретичні засади кооперації у працях М. Туган-Барановського та їх актуалізація в умовах глобалізаційних процесів і євроінтеграції. *Економіка України*. 2024. Т. 67, № 9 (754). С. 41–63. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.09.041>
11. Нестуля О. О. Теорія кооперації Бориса Мартоса / О. О. Нестуля, М. В. Аліман ; за заг. ред. О. О. Нестулі. Полтава : ПУЕТ, 2019. 258 с.

References

1. Baumeister, R., & Tierney, J. (2011). *Willpower. Rediscovering the Greatest Human Strength*. New York: The Penguin Books, Limited.
2. Carroll, L. (2023). *Curiosa Mathematica: Pillow-Problems Thought Out During Wakeful Hours*. Third Edition. 1894. Xvii, [2], 109 P. Incl. Front., Diags. Creative Media Partners, LLC.
3. Gallego-Bono, J. R., & Chaves-Avila, R. (2019). How to boost clusters and regional change through cooperative social innovation. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33(1), 3108–3124. <https://doi.org/10.1080/1331677x.2019.1696694>
4. Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1983). An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*, 51(1), 7-45.
5. Jouvenel, B. B. (2009). *Ethics of Redistribution*. University of Cambridge ESOL Examinations.
6. Kot, L. (2025). Social entrepreneurship as a tool for increasing the economic security of the state. *Sustainable economic development*, 5(56), 388–396. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-53> (in Ukrainian)
7. Laloux, F. (2014). *Reinventing Organizations: A Guide to Creating Organizations Inspired by the Next Stage in Human Consciousness*. Nelson Parker.
8. Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2009). *Freakonomics*. Harper.
9. López-Concepción, A., Gil-Lacruz, A. I., & Saz-Gil, I. (2021). Stakeholder engagement, Csr development and Sdgs compliance: A systematic review from 2015 to 2021. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. <https://doi.org/10.1002/csr.2170>
10. Moldavan, L. (2024). Theoretical principles of cooperation in the works of M. Tugan-Baranovsky and their actualization in the conditions of globalization processes and European integration. *Economy of Ukraine*, 67(9 (754)), 41–63. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.09.041> (in Ukrainian)
11. Nestulya, O. O. (Ed.). (2019). *Boris Martos's Theory of Cooperation*. Poltava: PUET. 258 s. (in Ukrainian)

12. Орел Ю. Л., Альошкіна Л. П., Смаглюк А. А. Типи ринкових систем (конкуренція, монополія, олігополія тощо): взаємозв'язок та їх вплив на ціни, виробництво та економічний результат. Академічні візії. 2024. Випуск 35. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13777946>
13. Panteleimonenko A. Cooperatives of entrepreneurs and their business models. *Economic scope*. 2024. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-52>
14. Полякова О. М., Шраменко О. В. Кооперативне підприємництво: зміна парадигми. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. № 65. <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i65.160781>
15. Porter M. E. *Competition in global industries*. Harvard Business School Press, 1986.
16. Практики соціальної солідарної економіки: європейський досвід для сталого розвитку України: монографія / за заг. ред. д-рки екон. наук, проф. І. М. Сотник. Суми : Сумський державний університет, 2024. 137 с.
17. Безус Р. М., Крючко Л. С. Методологія дослідження стану впровадження цифрових інструментів зовнішнього та внутрішнього маркетингу в сільськогосподарських кооперативах. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2022. № 45. С. 14–21. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2022-45-2>
18. Склярєнко М. Г. Ефект Кантільона, теорія економічного розвитку Йозефа Шумпетера та вплив інновацій на добробут. Управління змінами та інновації. 2025. № 14. С. 46–51. <https://doi.org/10.32782/cmi/2025-14-7>
19. Склярєнко М. Г. Чинники ринкової рівноваги та економічний добробут. Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки. 2025. № 1 (77). С. 37–44. <https://doi.org/10.32689/2523-4536/77-5>
20. Skrynkovskyy R., Tyrkalo Y. Social economy and social policy: common features and differences (theoretical aspects). *International scientific journal "Internauka"*. Series: "Economic Sciences". 2021. No. 12(56). <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-12-7764>
21. Smith A. *Wealth of Nations*. bnpublishing.com, 2006. 1000 p.
22. Сотник І. М. Соціальна та солідарна економіка : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2022. 247 с.
23. Villalba-Eguiluz U., Sahakian M., González-Jamett C., Etxezarreta E. Social and solidarity economy insights for the circular economy: Limited-profit and sufficiency. *Journal of Cleaner Production*. 2023. Pp. 138050. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.138050>
24. Guevara-Rosero G. C., Monge K., Yáñez H., Guachamín M., Flor J. The impact of fair-trade certifications in social and solidarity economy organizations in Ecuador. *Regional Science Policy & Practice*. 2024. Vol. 16 (9). Pp. 100055. <https://doi.org/10.1016/j.rssp.2024.100055>
25. Туган-Барановський М. Й. Соціальні основи кооперацій. Берлін, 1921. 498 с.
26. Holmström B., Milgrom P. Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics, & Organization*. 1991. Vol. 7, Special Issue. Pp. 24-52.
27. Hayek F. A. *Denationalisation of money: An analysis of the theory and practice of concurrent currencies*. 3rd ed. London : Institute of Economic Affairs, 1990. 144 p.
28. Hiez D. *Guide pour la rédaction d'un droit de l'économie sociale et solidaire*. ESS Forum International. 2021.
12. Orel, Y. L., Alyoshkina, L. P., & Smaglyuk, A. A. (2024). Types of market systems (competition, monopoly, oligopoly, etc.): relationship and their impact on prices, production and economic results. *Academic Visions*, (35). <https://doi.org/10.5281/zenodo.13777946> (in Ukrainian)
13. Panteleimonenko, A. (2024). Cooperatives of entrepreneurs and their business models. *Economic scope*. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-52>
14. Poliakova, O. M., & Shramenko, O. V. (2019). Cooperative Entrepreneurship: A Paradigm Shift. *Bulletin of Transport and Industry Economics*, 65. <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i65.160781> (in Ukrainian)
15. Porter, M. E. (1986). *Competition in global industries*. Harvard Business School Press.
16. Sotnyk, I. M. (2024). Social solidarity economy practices: European experience for the sustainable development of Ukraine: a monograph. Sumy: Sums'kyi derzhavnyi universytet. (in Ukrainian)
17. Bezus, R., & Kriuchko, L. (2022). Methodology for the study of the state of implementation of digital tools of external and internal marketing in agricultural cooperatives. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences*, (45), 14–21. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2022-45-2> (in Ukrainian)
18. Sklyarenko, M. G. (2025). The Cantillon effect, Joseph Schumpeter's theory of economic development and the impact of innovation on welfare. *Change management and innovation*, 14, 46–51. <https://doi.org/10.32782/cmi/2025-14-7> (in Ukrainian)
19. Sklyarenko, M. G. (2025). Factors of market equilibrium and economic welfare. *Scientific works of the Interregional Academy of Personnel Management. Economic Sciences*, 1 (77), 37–44. <https://doi.org/10.32689/2523-4536/77-5> (in Ukrainian)
20. Skrynkovskyy, R., & Tyrkalo, Y. (2021). Social economy and social policy: common features and differences (theoretical aspects). *International scientific journal "Internauka"*. Series: "Economic Sciences", (12(56)). <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-12-7764>
21. Smith, A. (2006). *Wealth of Nations*. bnpublishing.com.
22. Sotnyk, I. M. (2022). Social and solidarity economy: a textbook. Sumy: Sums'kyi derzhavnyi universytet. (in Ukrainian)
23. Villalba-Eguiluz, U., Sahakian, M., González-Jamett, C., & Etxezarreta, E. (2023). Social and solidarity economy insights for the circular economy: Limited-profit and sufficiency. *Journal of Cleaner Production*, Article 138050. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.138050>
24. Guevara-Rosero, G. C., Monge, K., Yáñez, H., Guachamín, M., & Flor, J. (2024). The impact of fair-trade certifications in social and solidarity economy organizations in Ecuador. *Regional Science Policy & Practice*, 16(9), Article 100055. <https://doi.org/10.1016/j.rssp.2024.100055>
25. Tugan-Baranovskyy, M. Y. (1921). *Social foundations of cooperatives*. Berlin. (in Ukrainian)
26. Holmström, B., & Milgrom, P. (1991). Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7, Special Issue, 24-52.
27. Hayek, F. A. v. (1990). *Denationalisation of money: An analysis of the theory and practice of concurrent currencies* (3-d edit.). Institute of Economic Affairs.
28. Hiez, D. (2021). *Guide pour la rédaction d'un droit de l'économie sociale et solidaire*. ESS Forum International.

29. Schwab K., Vanham P. Stakeholder-Kapitalismus: Wie Muss Sich Die Globale Welt Verändern, Damit Sie Allen Dient? - Vorschläge des Weltwirtschaftsforums-Gründers. Wiley & Sons, Limited, John, 2021. 455 p.
29. Schwab, K., & Vanham, P. (2021). *Stakeholder capitalism: How must the global world change to serve everyone? - Proposals from the founder of the World Economic Forum*. Wiley & Sons, Limited, John. (in German)
30. Villalba-Eguiluz U., Egia-Olaizola A., Pérez de Mendiguren J. C. Convergences between the Social and Solidarity Economy and Sustainable Development Goals: Case Study in the Basque Country. *Sustainability*. 2020. Vol. 12 (13). P. 5435. <https://doi.org/10.3390/su12135435>
30. Villalba-Eguiluz, U., Egia-Olaizola, A., & Pérez de Mendiguren, J. C. (2020). Convergences between the Social and Solidarity Economy and Sustainable Development Goals: Case Study in the Basque Country. *Sustainability*, 12(13), 5435. <https://doi.org/10.3390/su12135435>
31. Wicksteed P. H. *Common Sense in Political Economy*. London. 1933.
31. Wicksteed, P. H. (1933). *Common Sense in Political Economy*. London.

Mykola Skliarenko,

PhD Student, Sumy State University, 116, Kharkivska Str., Sumy, 40007, Ukraine
 m.skliarenko@gm.sumdu.edu.ua
<https://orcid.org/0009-0008-9042-4857>

SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY AS A DIRECTION FOR INCREASING THE ECONOMIC WELFARE OF THE COUNTRY: SEARCH FOR NEW FORMS OF INTERACTION

Abstract. The purpose of writing the article is to find a way out of the situation that has developed in the world economy over the past decades due to the increase in the number of crisis phenomena in the world's economies and the threat of a global economic crisis and environmental disasters. The concern of civil society and academic circles regarding potential threats to stability and growth leads to an increase in interest in finding alternative forms of organizing economic activity and studying the diverse experience of various subjects of the social and solidarity economy. However, despite all the diversity and many years of experience, the activities of such organizations are not widespread, because they have both their own certain strengths (advantages) and a significant number of shortcomings that make it impossible to extrapolate it to all other sectors of economic activity without certain losses and negative effects. Another problem of this sector of the economy is that the activities of such enterprises and organizations are poorly covered by the media against the background of the wider use of advertising in the competitive (commercial) sector of the economy, which is financed from the profits of such companies. One of the ways out of the current situation, we see the search and implementation of new organizational and economic forms of interaction of economic entities, which are based not on competition, but on cooperation (cooperation), such that would contribute to a greater extent to ensuring the goals of sustainable social development ("sustainable development"). The new approaches we propose are based on the use of partial contributions to the capital of joint ventures similar to the "co-partnership" system, which would take into account the interests of all stakeholders. And although this approach is also close to crowdfunding, it has certain differences that provide some advantages compared to existing forms of cooperative participation in capital and labor results. In particular, these are the possibilities for circulation (exchange) of such shares in capital and the security of such obligations with real (commodity) assets or social services. And, if the proposed approaches still require some significant changes to the legislation, the potential from their application in the future may be significant for ensuring the integrity and stability of society and its further development.

Keywords: *Cooperation, Economic Welfare, New Organizational Economic Forms, Social Economy, Sustainable Development.*

JEL Classification: F00; O15; O18.

In cites: Skliarenko, M. (2025). Social and solidarity economy as a direction for increasing the economic welfare of the country: search for new forms of interaction. *Social Economics*, 72, 54–64. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-72-04> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 01.10.2025 р.
 Стаття пройшла рецензування 13.11.2025 р.
 Стаття рекомендована до друку 05.12.2025 р.
 Стаття опублікована 31.12.2025 р.

Received: 01 October 2025
 Revised: 13 November 2025
 Accepted: 05 December 2025
 Published: 31 December 2025