

УДК 338.43 (477)

О. П. Кірдан

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

СТАНОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ПРИБУТКОВОГО ВИДУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто роль та значення аграрного сектору економіки. Проаналізовано заходи управлінського, маркетингового та виробничого характеру, що дозволять зменшити собівартість продукції та вплинути на формування ціни. Визначено додану вартість сільськогосподарської продукції як інструменту збільшення доходу сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: собівартість продукції, додана вартість, ефективність кооперативної діяльності, агропродовольчий блок економіки.

Рассмотрена роль и значение аграрного сектора экономики. Проанализировано мероприятия управленческого, маркетингового, производственного характера, позволяющие уменьшить себестоимость продукции и влияют на формирования цены. Определена добавочная стоимость сельскохозяйственной продукции как инструмент увеличения дохода сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: себестоимость продукции, добавленная стоимость, эффективность кооперативной деятельности, агропродовольственный блок экономики.

The article deals with the role and importance of the agricultural sector of economic. The steps of management, marketing and productive character, which permit to reduce the cost price and to influence on the price formation are analyzed. The added value of the agricultural production was defined as an instrument of increasing profit of agricultural productivity.

Key words: the production cost, the efficiency of cooperative activities, agricultural block of economics.

Відносно низька соціально-економічна результативність сучасного агропродовольчого блоку економіки України та її виробничої основи – сільського господарства – спонукає до пошуку ефективних шляхів збільшення доходу сільськогосподарських підприємств. Суттєве зростання цін на основні види сільськогосподарської продукції зумовлено скороченням пропозиції аграрної продукції, зростанням цін на промислову продукцію, що споживається в сільському господарстві, а також збільшенням попиту на аграрну сировину на світових ринках.

Питанням, пов'язаним із функціонуванням аграрного сектору економіки, присвячені праці вітчизняних науковців В. Андрійчука [1], М. Зубця [2–5], В. Юрчишина [6; 7], П. Саблука [8–10] та інших [11–13]. Проте залишається значна кількість невирішених питань, пов'язаних з функціонуванням агропромислового сектору економіки.

Мета статті – визначення основних підходів до розуміння доданої вартості як процесу створення або розподілу вартості продукту для отримання більшої вартості товару при кінцевому продажі.

Незважаючи на достатньо високий ресурсний та промисловий потенціал, Україна вже довгий час вважається аграрною країною. Переживши ряд потрясінь, пов'язаних із розпадом СРСР, формуванням нової моделі державотворення, реформуванням галузей економіки, роздержавленням та приватизацією, Україна не втратила статус аграрної країни. Уже сьогодні за наявності цілої низки невирішених проблем аграрний сектор складає у загальному обсязі валової доданої вартості всіх галузей економіки 8,2 %, при цьому обсяг сільськогосподарського виробництва становить 184,9 млрд. грн.

Площа сільськогосподарських угідь, використовуваних у виробництві сільськогосподарськими підприємствами та громадянами, на 1 січня 2011 р. становила 36,5 млн. га (61 % території України), з яких 30,9 млн. га – площа ріллі [14].

У 2010 р. на території країни виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 56 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (включаючи фермерські господарства), які використовували 21,6 млн. га сільськогосподарських угідь. У господарських товариствах зосереджено 49,1 % цих угідь, у фермерських господарствах – 20,0 %, у приватних підприємствах – 16,0 %, у виробничих кооперативах – 4,6 %, у державних підприємствах – 2,6 %, у підприємствах інших форм господарювання – 7,7 %. Із загальної кількості підприємств близько 15 тис. становлять господарські товариства, приватні, державні та інші підприємства і кооперативи (крім фермерських господарств), з яких 15,8 % підприємств мають площу до 100 га, 17,3 % – від 100 до 500 га, 11,2 % – від 500 до 1000 га, 14,1 % – від 1000 до 2000 га, 18,8 % – понад 2000 га. Середній розмір господарства становить 1169 га сільськогосподарських угідь [14].

На 1 січня 2011р. налічувалося 42 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,3 млн. га сільгоспугідь, з них 4,2 млн. га ріллі. Середній розмір фермерських наділів у 2010 р. проти 2009 р. збільшився на 0,7 га і становив 103,3 га. Площі земель фермерів розширюються як шляхом збільшення самих господарств, так і оренди земельних часток. Орендовані землі фермерських господарств станом на 1 січня 2011р. склали 79,9 % загальної площі землі, яка є в їх користуванні. У середньому на одне фермерське господарство припадало 100,2 га ріллі (на 1 січня 2010 р. – 99,4 га).

У 2010 р. у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві було зайнято понад 3 млн. осіб. Середньооблікова кількість найманих працівників на підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб, що займалися сільським господарством та наданням пов'язаних з ним послуг, становила 594,6 тис. осіб.

У вартісній структурі реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами продукція рослинництва займає 67 % від загального обсягу реалізації. У 2010 р. порівняно з попереднім роком її продано більше на 26 %. Частка зернових культур у загальному обсязі реалізації продукції рослинництва склала 43,7 %, олійних культур – 37,6 %. Обсяги реалізованої продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) представлено в табл. 1 [14].

Продаж комерційним господарюючим суб'єктам є основним напрямом збуту продукції для сільськогосподарських підприємств, на який припадає 82,5 % усієї реалізованої продукції рослинництва. У 2010 р. сільськогосподарські підприємства за цим напрямом реалізували 79 % зернових та 90 % олійних культур, 78,6 % картоплі, 61,4 % винограду, 58,8 % баштанних культур. На ринку і безпосередньо переробним підприємствам реалізовано 13,6 % рослинницької продукції. За цими напрямками було продано 93,3 % цукрових буряків, 49,4 % овочів, 50,1 % плодів та ягід. Середні ціни продажу сільськогосподарськими підприємствами продукції рослинництва, що склалися у 2010 р., зросли проти 2009 р. на 39,8 %. Дані щодо середніх цін реалізації основних видів продукції рослинництва відображено в табл. 2 [14].

У загальній вартості експорту сільськогосподарської продукції і продовольства продукція рослинного походження становила 40,1 %. При цьому 62,1 % загального обсягу експорту продукції рослинництва припадало на зернову групу, 27,3 % – на насіння і плоди олійних рослин. Експорт зерна в натуральному вимірі за 2010 р. склав 13,9 млн. т, що менше показника попереднього року на 46 %. У вартісному вимірі експорт зернових культур скоротився на 30,6 % (за рахунок скорочення поставок пшениці, ячменю та кукурудзи). Порівняно з 2009 р. на 17,8 % збільшився

обсяг експорту їстівних плодів, горіхів та цитрусових, на 4,3 % – насіння і плодів олійних рослин.

Таблиця 1. Обсяги реалізованої сільськогосподарськими підприємствами продукції рослинництва

	2010 р. (тис. т)	2010 р. у % до 2009 р.
Зернові культури	23661,7	74,7
пшениця	10397,9	66,3
жито	389,4	67,1
ячмінь	4870,0	80,0
просо	114,9	98,0
гречка	104,6	69,8
кукурудза	7069,1	86,4
рис	82,2	115,2
овес	260,1	93,3
зернобобові	279,9	75,1
інші зернові	93,6	53,2
Олійні культури	7756,7	107,1
у т.ч. насіння соняшнику	5343,8	107,0
соя	1081,7	196,6
ріпак	1244,9	76,9
Цукрові буряки	9767,5	153,9
Картопля	290,7	94,9
Овочі	646,0	80,0
Плоди та ягоди	230,8	127,8
Виноград	164,9	79,8
Баштанні культури	44,1	84,2

Таблиця 2. Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами продукції рослинництва

	2010 р. (грн. за т)	2010 р. у % до 2009 р.
Зернові культури	1120,9	140,3
пшениця	1085,8	137,2
жито	792,7	128,9
ячмінь	955,1	132,7
просо	1036,2	175,5
гречка	3910,0	265,0
кукурудза	1246,1	146,7
рис	2348,1	81,2
овес	766,8	121,5
зернобобові	1596,4	131,2
інші зернові	1017,6	181,5
Олійні культури	2942,6	141,1
у т.ч. насіння соняшнику	3018,7	159,1
соя	2604,3	97,4
ріпак	2933,0	123,9
Цукрові буряки	478,5	116,7
Картопля	2131,0	164,1
Овочі	2551,6	142,5
Плоди та ягоди	2419,8	127,9
Виноград	3638,2	139,2
Баштанні культури	311,3	113,2

Виробництво продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами залишилося прибутковим. За попередніми підсумками господарської діяльності

сільгоспідприємств (крім малих) у 2010 р. рентабельність виробництва продукції рослинництва становила 26,4 %, проти 16,9 % у 2009 р.

Прибутковим навіть без урахування дотацій було вирощування соняшника (64,5 %), ріпаку (25,9 %), овочів відкритого ґрунту (21,4 %), зернових культур (13,7 %). Суттєво зросла рентабельність виробництва картоплі – з 12,9 % у 2009 р. до 47,5 % у 2010 р. [14].

Суттєве зростання цін на основні види сільськогосподарської продукції у 2010 р. зумовлено скороченням пропозиції аграрної продукції, зростанням цін на промислову продукцію, що споживається в сільському господарстві, а також збільшенням попиту на аграрну сировину на світових ринках. За підсумками 2010 р. індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції перевищив індекс цін на промислові товари і послуги, спожиті у сільському господарстві, на 14,5 в. п.

Загальною світовою тенденцією є процес поступового зниження частини вартості, яку отримують сільськогосподарські виробники порівняно з переробниками відповідної продукції. Відповідно, безпосередні виробники повинні розуміти необхідність заходів, при реалізації яких вони зможуть зменшити собівартість продукції, впливати на формування кінцевої ціни. Додана вартість у сільськогосподарському виробництві є важливим інструментом, який використовується для збільшення доходу підприємства. Покращити фінансовий стан можна, використовуючи цілу низку комплексних заходів, спрямованих на збільшення доходу сільськогосподарського підприємства. Серед таких заходів потрібно виділити основні, зокрема виділити управлінські, маркетингові та виробничі.

Сільгоспвиробники розвинених країн (США, Канади та інших) уже давно зрозуміли, що без особливих заходів вони вимушені продавати результати своєї роботи посередникам або переробникам, які трансформують сільгосппродукцію відповідно до вимог споживачів і отримують лівову частку прибутку від реалізованого товару. Спробою відповісти на таку ситуацію було створення кооперативів, які завдяки об'єднанню купівельної спроможності своїх членів, допомагали зменшити собівартість виробленої продукції.

Продаж великих обсягів продукції і підписання кооперативами виробничих контрактів також є дієвою стратегією реалізації продукції. Сільськогосподарські кооперативи в багатьох країнах пішли ще далі в напрямку збільшення доходів сільгоспідприємств.

Фермери зрозуміли, що покращити своє фінансове становище можна або залишаючи більше доданої вартості у себе, або створюючи додану вартість, тобто поставляючи на ринок продукцію, яка завдяки особливим характеристикам продається за вищими цінами. Додана вартість – це процес створення або розподілу вартості продукту для отримання більшої частки вартості товару при кінцевому продажі.

Не викликає сумніву, що трансформаційні процеси в Україні покликані були створити необхідні умови для зміцнення кооперативної системи та активізації кооперативного руху. Цілком природно, що вдосконалення існуючих форм кооперації та одночасний розвиток її нових, перспективних напрямків має на меті створення багатокладної економіки та можливостей для широкомасштабного розвитку кооперації, її ефективного функціонування та перетворення в потужний і, до того ж, самостійний сектор економіки.

Підвищення соціально-економічної ролі кооперації та ефективності кооперативної діяльності в нових умовах вітчизняної економіки пов'язано не тільки з відродженням класичної кооперації, а й зі створенням сучасної її моделі, що відповідає типу соціально-орієнтованої національної економіки. Це вимагає визначення,

у першу чергу, стратегії формування нової моделі української кооперації, яка не може не ґрунтуватися на сучасних науково-теоретичних засадах. Тому в теоретичному плані важливо виявити провідні чинники перспективного розвитку кооперації, передбачити спрямованість і рівень їхнього впливу на реалізацію переваг кооперативної власності.

Як відомо, теоретичний аналіз становлення кооперативної організації праці та її ролі в розвитку капіталістичного виробництва зробив ще К. Маркс. Однак, у класичних (традиційних) кооперативах праця була ще слабо диференційована, а власники і працівники виступали як єдине ціле, тобто не було працівників, які б не були власниками кооперативного майна, а всі власники були одночасно і працівниками. Крім того, власником чотирьох основних ресурсів господарської діяльності (праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей) виступав кожен із членів такого кооперативу, а тому дохід, як економічна форма реалізації власності на кооперативний капітал, також функціонував як недиференційований, оскільки в ньому не можна було виділяти окремі складові: заробітна плата, процент, рента, прибуток. Для складних кооперативних форм, а саме в цьому напрямку відбувається еволюція кооперації, характерним є те, що в них уже певного розвитку набув процес внутрішньої диференціації праці і капіталу, а економічною основою їх функціонування виступає поділ праці і відповідно їх спеціалізація. Більш того, у зв'язку із сучасним поглибленням суспільного поділу праці відбувається також диференціація інтелектуальної, у тому числі й управлінської праці, а окремі члени кооперативу переходять до спеціалізації за окремими управлінськими функціями. Отже, у сучасних складних кооперативних структурах поняття власника і працівника не збігається, тобто деякі власники не працюють у цьому кооперативі, а частина невласників працює суто за наймом. Іншими словами, відбувається процес капіталізації кооперативних форм у конкурентному ринковому середовищі. Відомий сучасний теоретик та організатор кооперативного руху в Україні С. Бабенко навіть вважає, що кооперативні системи, у яких питома вага найманої праці перевищує 50 %, перестають бути кооперативними, а тому визначаються дослідником як «квазікооперативними» [15, с. 66]. Хоча, зрозуміло, таке розмежування тут досить умовне. Отже, виникають підстави для теоретичного осмислення того, яких конкретних економічних форм руху набуває дохід як загальна форма реалізації кооперативної власності та їх співвідношення, оптимальні розміри тощо. Викладені вище міркування підводять нас до думки про те, що при об'єктивному переході від простих кооперативних форм, метою яких є задоволення економічних, соціальних, духовних, культурних інтересів членів кооперативу, до більш складних відбувається одночасно й певна декооператизація, тобто відхід від традиційної кооперації, її комерціалізація. Ця проблема в сучасній економічній літературі вивчена вкрай недостатньо і потребує окремого дослідження, хоча вже зроблені певні кроки в цьому напрямі.

Як стверджує більшість дослідників кооперативного руху, однією з важливих тенденцій розвитку кооперації в розвинутих країнах стає багатогалузева диверсифікація їхньої діяльності, створення складних та великомасштабних організаційних структур, поєднання різних типів та видів кооперації, що дозволяє членам таких утворень усувати слабкі сторони їх традиційної організації та більш ефективно пристосовуватися до посилення конкуренції, особливо в умовах глобалізації економіки. Для усіх таких кооперативних новоутворень характерна власне кооперативна форма власності. Проте, якщо в класичних формах органічно поєднувалися капітал-власність і капітал-функція, тобто особисті й колективні інтереси, що дозволяло

об'єднати соціально-економічні, трудові, підприємницькі функції членів кооперативу, то лібералізація умов господарювання дала поштовх для розвитку нових форм більш високого порядку та модифікації класичних. У зв'язку з цим важливо зазначити, що в сучасній економіці почав інтенсивно розвиватися процес поєднання власного капіталу кооперативів та капіталу підприємств інших організаційно-правових форм, що стає економічною основою змішаної форми власності. При цьому до числа членів кооперативу (пайовиків) приєднуються інші особи, які внесли капітал у формі грошових коштів, майна та інших активів.

Таке залучення до кооперативного сектору економіки некооперативного капіталу дозволяє формувати, крім класичного типу, такі її сучасні різновиди, як орендно-кооперативні, акціонерно-кооперативні, змішано-кооперативні (приватні, колективні, державні). Такі кооперативи та їх об'єднання функціонують як важливий ринковий засіб, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, вирішенню багатьох соціальних проблем, а також забезпечує конкурентну альтернативу транснаціональним компаніям. До того ж залучення стороннього капіталу дає можливість збільшити обсяги фінансових ресурсів, створити умови для їх переміщення із галузі до галузі залежно від зміни ринкової кон'юнктури, тобто підвищити мобільність кооперативного капіталу в цілому. Така диверсифікація кооперативного капіталу дозволяє також більш ефективно розподіляти ресурси між кооперативними і некооперативними секторами економіки.

Істотний вплив на корпоративний рух справив і процес глобалізації. Очевидно, що детальний аналіз взаємозв'язків між явищем глобалізації і трансформаційними змінами в кооперативних структурах потребує поглибленого дослідження, проте вже в першому наближенні можна стверджувати, що, по-перше, глобалізація і зростання конкуренції на світовому і національному ринках неминуче зумовлять розмивання кооперативної власності, її змішування з суто приватною та корпоративною власністю, а по-друге, глобалізація і одночасно послаблення ролі державного адміністративного регулювання забезпечує кооперативам, враховуючи їхню сильну соціальну орієнтацію, певні конкурентні переваги, що, у свою чергу, зумовлює диверсифікацію сфер діяльності, а також зміцнення позицій кооперативів на регіональних та місцевих ринках. Незважаючи на те, що глобалізація спричиняє певну нестабільність господарської, особливо фінансової діяльності, та пов'язана з поширенням нелегальної («тіньової») економіки, вона все ж відкриває певні перспективи перед кооперативними системами, зважаючи на традиційні, духовні і соціальні цінності кооперативного руху. Проте, якщо порівнювати загальносвітові тенденції розвитку кооперативного руху з вітчизняним досвідом, для сучасного розвитку кооперації в Україні характерні деякі особливості.

По-перше, хоча українська кооперація відроджується на базі визнаних міжнародних кооперативних принципів та цінностей, однак процес оновлення вітчизняної кооперації слабо підтримується сучасними теоретичними положеннями, науковими концепціями і ринковим досвідом. У результаті такого оновлення кооперація виявилася недостатньо адаптованою до сучасних умов.

По-друге, її розвиток має дещо односторонній, звужений характер з переважанням організаційно-економічних аспектів, у результаті чого втрачаються соціально-економічні, культурно-просвітницькі тощо складові цього процесу.

По-третє, розвиток кооперації в Україні відображає також проблеми формування ринкового середовища. У нових умовах кооперативні підприємства і організації об'єктивно прагнуть до використання ринкових методів господарювання, щоб успішно конкурувати з корпоративними формуваннями. Як наслідок, виникає

небезпека їх перетворення в класичні підприємницькі структури. Тобто гостро стоїть проблема збереження ідентичності кооперативів, і ця проблема характерна не тільки для національного, але й для міжнародного кооперативного руху, тому не дивно, що вона стала предметом обговорення на засіданні Генеральної асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу ще в 1995 році.

По-четверте, українська кооперація розвивається фрагментарно, без належної взаємодії різних її видів та координації їхнього розвитку, що істотно заважає кооперації реалізувати всі свої переваги.

Як свідчить досвід сучасного розвитку кооперативного руху в Україні, його масштаби, темпи та інтенсивність також неадекватні умовам, які створенні в українській економіці, у соціальній і політичній сферах: розвиток кооперації відстає від потреб суспільства. Статистичні дані показують, що у 31,5 тис. кооперативів об'єднано не більше 2 млн. чоловік. Вартість основних фондів у кооперативному секторі складає всього 5 млрд. грн., а економічний обіг кооперативної продукції, послуг та робіт не перевищує 6 млрд. грн. на рік [16]. Недостатньо реалізуються соціальні функції кооперації. Загалом, можливості кооперації далеко ще не розкрилися; і це особливо помітно, якщо розглядати споживчу кооперацію, яка історично та традиційно складає ядро кооперативного сектору національної економіки.

Отже, нами доведено, що загальною світовою тенденцією є процес поступового зниження частини вартості, яку отримують сільськогосподарські виробники порівняно з переробниками відповідної продукції. Відповідно, безпосередні виробники повинні розуміти необхідність заходів, при реалізації яких вони зможуть зменшити собівартість продукції, впливати на формування кінцевої ціни.

З огляду на проведений аналіз, нами відзначено, що додана вартість у сільськогосподарському виробництві є важливим інструментом, який використовується для збільшення доходу підприємства. Покращити фінансовий стан можливо, використовуючи цілу низку комплексних заходів, спрямованих на збільшення доходу сільськогосподарського підприємства. Серед основних таких заходів потрібно відзначити управлінські, маркетингові та виробничі.

Дієвою стратегією реалізації продукції є також продаж великих об'ємів продукції і підписання кооперативами виробничих контрактів також є. Сільськогосподарські кооперативи в багатьох країнах пішли ще далі в напрямі збільшення доходів сільгоспідприємств. Фермери зрозуміли, що покращити своє фінансове становище можна або залишаючи більше доданої вартості у себе, або створюючи додану вартість, тобто поставляючи на ринок продукцію, яка завдяки особливим характеристикам продається за вищими цінами.

Таким чином, на основі проведеного дослідження, визначимо поняття «додана вартість» як процес створення або розподілу вартості продукту для отримання більшої частки вартості товару при кінцевому продажі.

Отже, виникають підстави для теоретичного осмислення того, яких конкретних економічних форм руху набуває дохід як загальна форма реалізації кооперативної власності та їхнє співвідношення, оптимальні розміри тощо.

Викладені вище міркування підводять нас до думки про те, що під час об'єктивного переходу від простих кооперативних форм, метою яких є задоволення економічних, соціальних, духовних, культурних інтересів членів кооперативу, до більш складних відбувається одночасно й певна декооператизація, тобто відхід від традиційної кооперації, її комерціалізація. Ця проблема в сучасній економічній літературі вивчена вкрай недостатньо і потребує окремого дослідження, хоча вже зроблені певні кроки в цьому напрямі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Зубець М. В. Науково-методологічне забезпечення інноваційного розвитку аграрної науки / М. В. Зубець, С. А. Володін // Вісн. аграр. науки. – 2006. – № 3/4 (спец. вип.). – С. 180–182.
3. Зубець М. В. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / М. В. Зубець / Укр. акад. аграр. наук. – К.: Аграр. наука, 2004. – 844 с.
4. Зубець М. В. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і Західного регіону України / ред.: М. В. Зубець / Укр. акад. аграр. наук. – К.: Урожай, 2004. – 560 с.
5. Зубець М. В. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / ред.: М. В. Зубець / Нац. акад. аграр. наук України. – К.: Аграр. наука, 2010. – 978 с.
6. Юрчишин В. Важкі кроки до європейської інтеграції / В. Юрчишин, Є. Шкарбан // Вісник УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 248–255.
7. Юрчишин В. Аграрні революції в Україні у контексті зламів політичних епох: витоки і сучасність / В. Юрчишин // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 45–57.
8. Саблук П. Т. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. зб.; ред. П. Т. Саблук / Ін-т аграр. економіки. – К., 2003. – Вип. 6. – 763 с.
9. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–18.
10. Саблук П. Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК: монографія / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2006. – 440 с.
11. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001 рр.) / О. М. Шпичак, І. С. Плющ, С. М. Рижук, П. І. Гайдучський, Ю. Я. Лузан, С. І. Мельник, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, А. С. Даниленко, В. С. Шовкалюк. – К.: Вид-во ІАЕ, 2002. – 498 с.
12. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / О. М. Шпичак, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, З. П. Ніколаєва, В. П. Білаш, Р. Л. Бойко, Т. Г. Гайдук, В. Н. Зимовець, Л. У. Ігнатченко, О. Г. Коросташов; ред. О. М. Шпичак. – К., 2000. – 585 с.
13. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практ. посіб. / В. М. Алексійчук, В. Я. Амбросов, І. Ф. Баланюк, Б. Л. Бернштейн, В. І. Бойко, А. І. Брезвін, О. Г. Булавка, К. Т. Ващук, П. І. Гайдучський; ред. П. Т. Саблук / Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2000 – 576 с.
14. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rv.ukrstat.gov.ua/katalog/ukraine.htm
15. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці / С. Г. Бабенко. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
16. Статистичний щорічник України за 2005 рік / за ред. О. Г. Осауленка / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.

Надійшла до редакції 19.10.2011