

НАКІСЬКО Олександр Вікторович, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
ORCID ID: 0000-0003-3789-2455

МАЙБОРОДА Олена Вікторівна, асистент кафедри маркетингу, Полтавська державна аграрна академія
ORCID ID: 0000-0002-9656-4315

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ІНТЕГРОВАНІ ОБ'ЄДНАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Накісько О. В. Сільськогосподарські інтегровані об'єднання в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку.

Розглянуто сучасний стан сільськогосподарських інтегрованих об'єднань в Україні. Проаналізовано їх значне розповсюдження, досліджено різноманітність форм інтеграції в розвинутих країнах Європейського союзу й США, доведено їх вирішальне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни та значний вклад у міжнародну торгівлю. Розглянуто досвід формування вертикально інтегрованих структур в АПК. Доведено, що створення вертикально інтегрованих структур в АПК вирішує проблему продовольчої безпеки країни, збільшує експорт продовольства, зменшує диспропорції між галузями, оптимізує цінові ланцюжки від виробника аграрної продукції до кінцевого споживача. Привернута увага до актуальності дослідження сучасного стану розвитку кооперації у сільській місцевості в умовах сприяння її відродженню, серед яких: законодавчі вимоги формування багатокладної аграрної економіки як основи господарювання на селі, розвиток фермерських господарств, виробничих сільськогосподарських кооперативів і інших відносно нових організаційних форм аграрного підприємництва. Оскільки в даний час держава не має достатньо коштів для становлення оптового ринку, доцільно створювати альтернативні, малі організаційні форми оптових продажів на селі. Це може бути кооперація у сфері заготівель і збуту сільськогосподарської продукції. Такі кооперативи покликані виконувати окремі маркетингові функції. Узагальнено особливості розвитку вітчизняних і зарубіжних інтегрованих формувань, мотивація безпосередніх учасників до спільних виробничо-економічних і маркетингових дій, узгодження й проведення спільної економічної, науково-технічної політики, формування регіональних господарських комплексів. Розглянуто переваги й недоліки кооперації серед інших організаційно-правових форм, а також переваги й недоліки, які надають агрохолдинги сільськогосподарським товаровиробникам. Узагальнення проведених досліджень дало можливість дослідити мотивацію основних учасників, способи здійснення інтеграційних процесів у ринкових умовах.

Ключові слова: інтеграція, інтегровані формування, інтеграційні процеси, інвестиції, інновації, інвестиційний клімат, кооперація, сільське господарство, ринкова інфраструктура, диверсифікація, асоціації, агрохолдинг.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки України аграрний ринок залишається визначальною частиною національного ринку. Кожне підприємство агропромислового комплексу в процесі своєї діяльності має долати низку проблем, пов'язаних з загостренням конкурентної боротьби, бар'єрами з боку адміністративної влади, недосконалістю свого ресурсного забезпечення. За особливих умов діяльності вказаних підприємств з метою формування й збереження довготривалих конкурентних переваг важливим завданням є формування ефективної системи управління. Тому важливим є використання новітніх підходів в системі управління, запровадження маркетингових і логістичних концепцій у формуванні результативних стратегій управління підприємствами агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку інтеграційних

процесів присвячені дослідження відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як: М. Алле, В. Амбросов, Б. Баласа, Дж. Вайнер, В. Геєць, Ф. Герельс, В. Зимовець, А. Карпенко, М. Кизим, Т. Клебанова, Г. Крьомер, Р. Купер, Р. Ліпсей, І. Лукінов, А. Маршал, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Дж. Мід, А. Мюллер-Армак, Г. Мюрдаль, О. Онищенко, Ф. Перру, А. Пилипенко, Дж. Піндер, А. Предоль, П. Саблук, П. Уальз, Я. Тінберген, А. Хвостов, М. Хорунжий, О. Шпичак та інших. В літературних джерелах досить детально розглянуто проблеми інтеграційного розвитку підприємств різних галузей і форм власності. В той же час недостатньо висвітлені питання комплексного підходу до теоретичних і практичних аспектів інтеграції в агропромислому секторі, особливості інтеграційних процесів в харчовій і переробній промисловості.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі існуючого стану

інтегрованих об'єднань виробників сільськогосподарської продукції, доцільність існування й перспективи поширення даних формувань в аграрному секторі виробництва України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ринкові реформи в АПК України довели необхідність докорінної перебудови всієї системи економічних відносин, яка охоплює одночасно виробництво, розподіл, обмін і споживання аграрної продукції.

На думку К. І. Яковенко, потреба у створенні великотоварного виробництва виникає на основі приватної власності. Велике підприємство зможе ефективніше використовувати техніку, нові технології, що сприятиме зростанню виробництва сільськогосподарської продукції і поліпшенню постачання переробних підкомплексів сировиною, а населення міст і промислових центрів – різноманітною продукцією [1].

Конкурентоспроможність господарств підвищується при розширенні обсягів зберігання й переробки продукції в місцях її вирощування та організації фірмової торгівлі. Розміщення сховищ безпосередньо в господарствах забезпечить скорочення пікових навантажень на транспорт, витрат на доставку за рахунок перевезень тільки якісної продукції, підвищення зайнятості селян у міжсезонний період. Що стосується участі господарств безпосередньо в торгівлі продукцією, то це вигідно лише в перехідний період до ринкової економіки. Надалі недоцільно відтягувати частину капіталу на організацію торгівлі, краще його вкладати в удосконалення виробництва продукції. Це задіє більшу кількість продуктивної праці і збільшить суму прибутку на капітал.

Оскільки в даний час держава не має достатньо коштів для становлення оптового ринку, доцільно створювати альтернативні, малі організаційні форми оптових продажів. Це може бути кооперація у сфері заготівель і збуту сільськогосподарської продукції. Такі кооперативи покликані виконувати маркетингові функції.

У контексті економічних відносин інтеграція традиційно розглядається як процес поступового зближення та об'єднання господарюючих суб'єктів. Результатом цього процесу є створення інтегрованих структур – певної організаційної форми взаємодії суб'єктів, які об'єднали зусилля для вирішення своїх проблем [2]. Здебільшого під інтегрованим об'єднанням розуміють сукупність підприємств (як з однієї галузі, так і

різногалузевих), що функціонують як єдина система та мають спільну мету господарювання [3].

Об'єктивними причинами формування інтегрованих структур в агропромисловому секторі України на сучасному етапі розвитку економіки є: необхідність поєднання всіх стадій технічного процесу, що дає змогу комплексно використовувати сировину й матеріали; кооперування взаємопов'язаних спеціалізованих виробництв, що дає можливість комплексно виготовляти кінцевий продукт; забезпечення повноти циклу «наука – технічні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – збут – споживання»; впровадження у виробництво економічно ефективних технологій, «ноу-хау», що сприяють підвищенню конкурентоспроможності і ринковій стійкості, рівня рентабельності і прибутковості виробництва тощо.

Причиною об'єднання переробних і інших підприємств АПК є необхідність забезпечення стабільних доходів в результаті створення власної надійної сировинної бази, формування постійних ринків збуту виробленої продукції, розширення сфер діяльності тощо. Тобто, інтегровані об'єднання створюються для успішного вирішення підприємствами завдань, пов'язаних із розширенням їх можливостей щодо виробничого й соціального розвитку, підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових і інших ресурсів через організацію спільної діяльності, акумуляцію знань і інформації, розподіл праці, спеціалізацію й кооперацію.

Головною проблемою сільського господарства в США є перевиробництво овочевої продукції, що призводить до зниження цін і зменшення прибутків фермерів. Характерною особливістю маркетингової системи США, що функціонує ефективно й прибутково, є продаж контрактованої продукції та продукції на замовлення в стандартній упаковці відповідно до норм, що спільно введені продавцями і покупцями. У Каліфорнії 97% фермерських господарств засновано на родинних зв'язках або партнерстві, велика частина з яких є корпораціями. Польські маркетингові системи є одним з елементів організаційної структури розподілу овочевої продукції через мережу оптових ринків. Сьогодні їх є шість. Вони знаходяться в містах Познань, Броніше, Гданськ, Люблін, Лодзь, Вроцлав. Їх було створено за фінансової і організаційної підтримки місцевих урядів і польських банків. Серед акціонерів є також

організації виробників і ринкових споживачів (оптові компанії тощо). Крім вищезазначених оптових ринків, існують також місцеві ринки, які обслуговують великі міста. Необхідно зауважити, що польські оптові ринки одержали високу схвальну оцінку з боку багатьох представників Євросоюзу.

Світовий досвід показує, що близько 80% сільськогосподарської продукції Скандинавії, 65% – Нідерландів, 50 – 52% Німеччини, Іспанії, Франції знаходять збут через кооперативи, а плодоовочевої продукції – від 32% у Німеччині до 80% у Нідерландах. Крім того, сільськогосподарські кооперативи домінують у структурі переробленої овочевої продукції Данії, Бельгії, Нідерландів, Франції, Німеччини, на долю яких припадає 53% [4].

Маркетингова кооперація набула найбільшого поширення в США. Загальна кількість кооперативів у країні становить близько 3 тис., в т.ч. маркетингових – 1,5 тис., або 50,3%, постачальницьких – 1,2 тис. та 0,3 – сервісних. У країні функціонує 207 овочевих маркетингових кооперативів, частка яких від загальної їх кількості складає близько 14% [5].

Для стійкого і безперервного забезпечення переробних підприємств овочевою сировиною необхідно створити зони її спеціалізованого виробництва. Доцільно окремо виробляти продукцію для споживання у свіжому вигляді безпосередньо з поля й для переробки і закладання на тривале зберігання. Переробкою продукції та оптовою торгівлею ефективно можуть займатися великі інтегровані об'єднання і комбінати, до складу яких будуть входити кооперативи збуту контрактної форми та переробки. Як маркетинговий прийом необхідно розвивати всі напрями переробки продукції – консервування, заморожування, сушіння, що забезпечить раціональне її використання, різноманітність асортименту і споживання в необхідній кількості протягом цілого року [6].

Існуючий характер поширення інтегрованих структур у системі аграрного виробництва нашої країни викликає дедалі більше занепокоєння. Попри певні безсумнівні технологічні й маркетингові переваги великих корпоративних утворень, їх діяльність деформує ринкове середовище, звужує можливості виживання малих і середніх сільськогосподарських виробників, обмежує вільну конкуренцію, викликає побоювання щодо негативних наслідків запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення тощо [7; 8; 9].

В умовах ринку необхідно розвивати всі напрями переробки продукції (консервування, заморожування, сушіння), що забезпечить раціональне її використання, різноманітність асортименту і споживання в необхідній кількості протягом цілого року.

Конкуренція та інші принципи функціонування ринкових відносин зумовлюють необхідність розширення і істотного поліпшення роботи кожної складової частини системи маркетингу на основі впровадження досягнень науки і передового досвіду.

Вироблена для споживання у свіжому й переробленому вигляді продукція надходить в оптову і роздрібну торгівлю, а також до мережі громадського харчування. Оптовою реалізацією переробленої продукції можуть займатися в основному великі агропромислові комбінати або агроторговельні підприємства, які матимуть у своєму складі відповідні структури для переробки та збуту. Оптовою реалізовувати плодовоовочеву продукцію у свіжому вигляді можуть: кооперативи, аукціони, а також оптові торгові центри й оптові ринки, створені на основі міських районних плодовоовочевих баз або на кооперативних засадах із залученням іноземного капіталу та створенням спільних підприємств. Можлива реалізація продукції і через спеціалізовані кооперативні аукціони. Їх доцільно створювати в регіонах виробництва продукції та організувати діяльність на підставі договорів із сільськогосподарськими підприємствами.

Кооперативні аукціони включають службу збуту, яка налагоджує контакти з постачальниками й споживачами, і службу контролю за якістю продукції. Підрозділи аукціону можуть обслуговувати як постійні, так і тимчасові працівники. Кооперативні аукціони повинні мати розвинуту матеріально-технічну базу. Зокрема, зали реалізації продукції, сортувально-пакувальні лінії, сховища для попереднього охолодження продукції та склади для зберігання тари, телекомунікаційну систему тощо. Остання допоможе збирати, зберігати й передавати інформацію про наявність і надходження товару на аукціонні плодовоовочеві ринки України.

Для збуту продукції у свіжому вигляді можуть організуватися оптові торгові центри, які будуть належати кооперативним об'єднанням селян. Торгові центри будуть закуповувати продукцію, зберігати і продавати її, як правило, оптовим покупцям, організуватимуть аукціонний продаж. Торгові центри повинні прийняти всю кількість продукції, яка визначена договором. Реалізація

здійснюватиметься протягом доби з того ж приміщення, причому покупцеві пропонуються зразки товарів з гарантією, що решта продукції такого ж класу якості. Центр забезпечує своїх членів спеціальною тарою. Більшість торгових центрів повинна мати невеликі власні центри для виробництва й ремонту тари. Проте основну її частину доцільно купувати в спеціалізованих підприємствах, які виготовляють тару. Відповідно до договору на виробників покладається завдання доставляти продукцію до центру власним чи орендованим транспортом. Попередньо в господарстві слід провести її доробку, сортування, завантаження в ящики чи іншу тару, на якій необхідно вказати назву продукції, сорт, масу і клас якості. Доставлену продукцію оцінює на підставі вибіркового аналізу товарознавець, який встановлює клас якості і визначає попередню ціну.

Ціна встановлюється залежно від попиту і пропозиції, сезону і інших факторів. Виробник може заявити нижчу межу ціни, за якою погоджується реалізувати свою продукцію. Як правило, за продукцію під час її здавання виплачується попередня сума, а кінцевий розрахунок здійснюється після реалізації всієї партії.

Покупцями продукції торговельних центрів будуть насамперед усі великі фірми, які матимуть магазини типу "супермаркет", а також малі й середні спеціалізовані плодоовочеві підприємства роздрібною торгівлі. Великі фірми закуповуватимуть продукцію великими партіями, вивозитимуть її спеціалізованим транспортом (автопоїзди, рефрижератори) і матимуть проміжні (при магазинах) сховища. Інші підприємства роздрібною торгівлі доставлятимуть закуплену продукцію практично на прилавок.

Ще одна форма оптової торгівлі, яка може бути поширена, – це оптові ринки продукції. Управління ринком здійснюватиме ринкова комісія, в якій будуть представлені всі учасники: постачальники – сільськогосподарські підприємства, комерційні фірми, торгівля; посередники і покупці-оптовики й великі роздрібні магазини. Ринок повинен мати центр зберігання і доробки продукції, обладнаний сучасними сховищами, складами, сортувальними й пакувальними лініями, устаткуванням для попереднього охолодження. Продаж товару на ринку необхідно здійснювати у відповідній стандартній упаковці. Ринок повинен постачати тару й пакувальні матеріали також сільськогосподарським підприємствам.

Роздрібну торгівлю плодоовочевою продукцією будуть здійснювати великі торговельні підприємства (супермаркети), спеціалізовані плодоовочеві магазини, підприємства громадського харчування, які оптом закуповуватимуть продукцію через кооперативи, оптові ринки і аукціони.

Великого поширення набуває реалізація овочевої продукції по прямих зв'язках з підприємствами громадського харчування й заготівельним організаціям на підставі договорів. Територіальна спеціалізація виробництва й переробки овочевої продукції за концентрації споживання продовольства в містах і необхідність щоденних поставок сировини та готових продуктів переробки для реалізації посилюватимуть значення транспортної служби. Від ефективності її роботи залежатимуть і результати роботи всього овочевого підкомплексу. Перевезенням продукції повинні займатись переважно спеціалізовані транспортні організації, а також може бути використаний приватний і орендований транспорт. Для забезпечення гарантованих перевезень і збереження якості продукції транспортна організація розроблятиме відповідні технології перевезення й спеціалізоване обладнання. Однією з особливостей технології перевезення овочевої продукції є необхідність завантаження в спеціальну тару (ящики, контейнери, пакети), яка завозиться безпосередньо на місце збирання і приймальні пункти, що забезпечує високий ступінь механізації вантажно-розвантажувальних робіт і краще використання складських приміщень. Так, досвід пакетних перевезень показує, що при цьому підвищується продуктивність праці в 3-4 рази, знижуються витрати на складування – в 2,5-3 рази й на зберігання – в 1,5-2 рази за рахунок кращого використання складських приміщень.

Висновки. Отже, можна зазначити, що інтегровані структури набувають все помітнішого місця в сфері аграрного виробництва. Однак на фоні агрохолдингових структур, які мають доволі жорстке підпорядкування окремих господарств керівному центру, існують недостатньо розвинуті обслуговуючі кооперативи, формально існуючі асоціації агровиробників.

Зазначені фактори призводять до виникнення певних протиріч між окремими агровиробниками й керівними центрами інтегрованих формувань. Посприяття усуненню таких протиріч може поширення форм інтеграційних зв'язків, побудованих на

збереженні автономії насамперед середніх і малих агровиробників.

Важливим є використання зарубіжного досвіду розвитку кооперації та агропромислової інтеграції й впровадження ефективних напрямів оптимізації діяльності агропромислових формувань. Актуальним є

дослідження інтеграції з іноземними партнерами, формування регіональних господарських комплексів, розвиток технологічної спеціалізації, кооперації і комбінування процесів виробництва, проведення узгодженої економічної, соціальної та науково-технологічної політики.

Література.

1. **Яковенко К.І.** Овочівництво України на порозі XXI століття. *Вісник аграрної науки*. 2009. №8. С. 21-24
2. **Соловей Ю.** Особливості поширення інтегрованих структур в аграрному секторі економіки України. *Аграрна економіка*. 2016. Т. 9. № 3-4. С. 68-73.
3. **Скопенко Н. С.** Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України: монографія. К.: НУХТС, 2012. 266 с.
4. Современное состояние производства свеклы столовой в Украине и его научное обеспечение / **С.І. Корнієнко, Т.К. Горова, В.П. Рудь, О.О. Кіях**. Материалы V международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения, посвященной 70 летию Ульяновской ГСХА им. П.А. Столыпина. 2013. - том. 3. Экономика и управление АПК. С. 65-72.
5. Концепція виробництва овочево-баштанної продукції в Україні на період до 2015 року // За ред. **С.А. Балука, М.І. Ромащенко, М.В. Лісового, О.Д. Вітанова.**: Харків, ННЦ «ІГА ім.О.Н. Соколовського. – 2012. – Вид. «Міськдрук». – 30 с.
6. **Ярової Г.І., Рудь В.П.** Перспективи українського овочеводства в контексті світових тенденцій. *Овощеводство*. 2008. № 4. С. 8-11.
7. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади : монографія / [Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. та ін.]; за ред. **М. Ф. Кропивка, В. В. Россохи**. К. : ННЦ ІАЕ, 2015. 484 с.
8. **Черевко Г., Колодій А.** Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози. *Аграрна економіка*. 2012. Т. 5, № 3-4. С. 3-9.
9. **Яцив І. Б.** Конкуренентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія. Львів : Український бестселер, 2013. 427 с.

References.

1. **Yakovenko, K. I.** (2009). «Vegetable growing in Ukraine on the threshold of the XXI century». *Visnyk ahrarnoi nauky*. no. 8, pp. 21-24
2. **Solovej, Yu.** (2016). «Features of the spread of integrated structures in the agricultural sector of Ukraine's economy». *Ahrarna ekonomika*. Vol. 9. no. 3-4. pp. 68-73.
3. **Skopenko, N. S.** (2012). *Formuvannia ta rozvytok intehrovanykh ob'iednan' v APK Ukrainy*. [Formation and development of integrated associations in the agro-industrial complex of Ukraine]. NUKhTS. Kyiv. Ukraine.
4. «The current state of production of table beets in Ukraine and its scientific support». **Kornienko, S.I., Gorova, T.K., Rud', V.P., Kijah, O.O.** (2013). «Agrarnaja nauka i obrazovanie na sovremennom jetape razvitija: opyt, problemy i puti ih reshenija, posvjashhennoj 70 letiju Ul'janovskoj GSHA im. P.A. Stolypina. [gricultural Science and Education at the present stage of development: experience, problems and ways to solve them, dedicated to the 70th anniversary of the Ulyanovsk GSHA. PAS. Stolypin]. *Proceedings of the V International Scientific and Practical Conference*. Vol. 3. *Jekonomika i upravlenie APK*. S. 65-72.
5. *Kontseptsiia vyrobnytstva ovochevo-bashtannoї produktsii v Ukraini na period do 2015 roku*. [The concept of production of vegetable and melon products in Ukraine for the period up to 2015]. (2012). In **Baliuka S.A., Romaschenka M.I., Lisovoho M.V., Vitanova O.D.** (ed.). Kharkiv, NNTs «ІГА ім.О.Н. Sokolovskoho. Vyd. «Mis'kdruk».
6. **Jarovoj, G.I., Rud', V.P.** (2008). «Prospects of Ukrainian vegetable growing in the context of world trends. Vegetable growing». *Ovoshhevodstvo*. no. 4, pp. 8-11.
7. *Intehratsiia ta samoorganizatsiia ahrarnoho biznesu v umovakh detsentralizatsii vlady*. [Integration and self-organization of agrarian business in terms of decentralization of power]. (2015). **Lupenko, Yu. O., Kropyvko, M. F., Malik, M. J. and other; in red. Kropyvka M. F., Rossokhy V. V.** (ed.). NNTs ІАЕ. Kyiv. Ukraine.
8. **Cherevko, H., Kolodij, A.** (2012). «Agroholdings in agribusiness of Ukraine: chances and threats.». *Ahrarna ekonomika*. Vol. 5, no. 3-4, pp. 3-9.
9. **Yatsiv, I. B.** (2013). *Konkurentospromozhnist' sil's'kohospodars'kykh pidpriemstv*. [Competitiveness of agricultural enterprises]. Ukrain's'kyj bestseler. Lviv. Ukraine.

Abstract.

Nakisko O. Integrated agricultural associations in Ukraine: current status and development prospects.

The current state of agricultural integrated associations in Ukraine is considered. Their significant distribution is analyzed, the variety of forms of integration in the developed countries of the European Union and the USA is investigated, their crucial importance in ensuring food security of the country and significant contribution to international trade is proved. The experience of forming vertically integrated structures in agro-industrial complex is considered. It is proved that the creation of vertically integrated structures in the agro-industrial complex solves the problem of food security of the country, increases food exports, reduces disparities between industries, optimizes price chains from agricultural producers to the final consumer.

Attention is drawn to the relevance of the study of the cooperation current state in rural areas in terms of promoting its revival, including: legal requirements for the formation of a diversified agricultural economy as a basis for rural management, farms development, agricultural cooperatives and other relatively new organizational forms of agricultural entrepreneurship. Since currently the state does not have enough funds to establish a wholesale market, it is advisable to create alternative, small organizational forms of wholesale sales in rural areas. This may be cooperation in the field of procurement and marketing of agricultural products. Such cooperatives are designed to perform certain marketing functions. Peculiarities of domestic and foreign integrated formations development, motivation of direct participants to joint production-economic and marketing actions, coordination and carrying out of joint economic, scientific-technical policy, formation of regional economic complexes are generalized. The advantages and disadvantages of cooperation among other organizational and legal forms, as well as the advantages and disadvantages provided by agricultural holdings to agricultural producers are considered. The generalization of the conducted researches gave the chance to investigate motivation of the basic participants, ways of realization of integration processes in market conditions.

Key words: integration, integrated formations, integration processes, investments, innovations, investment climate, cooperation, agriculture, market infrastructure, diversification, associations, agroholding.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2019 р.

Бібліографічний опис статті:

Накісько О. В., Майборода О. Сільськогосподарські інтегровані об'єднання в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2019. № 4. С. 77-82.

Nakisko O., Maiboroda O. Integrated agricultural associations in Ukraine: current status and development prospects. Actual problems of innovative economy. 2019. No. 4, pp. 77-82.