

3. *Sabluk P.T.* Agriculture of Ukraine: status and prospects (1990-2000) / ed. P.T. Sabluk, M.Ya. Demyanenko, M.F. Kropyvko. — K. : IAE UAAS, 1999. — 335 p.

4. *Golovko V.V.* Ukrainian financial-industrial groups in the processes of modernization 1991-2009 / V.V. Golovko. — K. : Institute of History of NAS of Ukraine, 2012. — 416 p.

5. *A. O. Hutorov.* Corporatization of agriculture in Ukraine / A.A. Hutorov // Economics and Forecasting. — 2012. — № 4. — P. 82—92.

Статтю подано до редакції 20.01.15 р.

УДК: 338.436

*С. І. Дем'яненко, д. е. н., професор  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

## **СПЕЦИФІКА ОРГАНІЗАЦІНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ВЕЛИКОТОВАРНИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

*S.I. Demyanenko, Doctor of Science in Economic (H), professor  
SHEE «Kyiv National Economic University  
named after Vadym Getman»*

### **SPECIFIC OF ORGANISATIONS AND ECONOMIC COMPOSITION OF LARGE-SCALE AGROINDUSTRIAL ENTITIES AND IT INFLUENCE ON THEIR FUNCTIONING**

**АНОТАЦІЯ.** У статті досліджено особливості організаційно-економічної складової великотоварних агропромислових формувань, такі як великомасштабне виробництво, агропромислова інтеграція, можливості виробляти і експортувати якісну аграрну продукцію і продукти харчування, можливості забезпечувати зростаючу віддачу від ресурсів. Обґрунтовується різниця між поняттями «масштаб підприємства» і «розмір підприємства» та показується вплив розміру підприємства на формування виробничих витрат.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** великотоварні агропромислові формування, агрохолдинги, агропромислова інтеграція, промислова переробка, якість продукції, фінансові потоки, експорт, конкурентоспроможність, віддача від ресурсів, розмір підприємства

**ANNOTATION.** In the article the features of organizational and economic composition of large-scale agroindustrial entities such as

large-scale production, agroindustrial integration, possibilities to produce and export of high-quality agrarian products and foods, possibilities to provide an increasing return are investigated. A difference between concepts of «scale of enterprise» and «size of enterprise» are grounded and influence of size of enterprise on forming of costs of production is shown.

KEYWORDS: large-scale agroindustrial entities, agriholdings, agroindustrial integration, industrial processing, quality of productions, financial streams, export, competitiveness, return, size of enterprise

**Постановка проблеми.** Сучасний стан сільськогосподарського виробництва України характеризується впровадженням прогресивних, науково містких технологій, зокрема, біотехнологій, вдосконаленням і підвищенням продуктивних та якісних характеристик рослин і тварин, гарантуванням якості і безпеки продовольчих товарів, забезпеченням екологічної рівноваги у розвитку сільського господарства та його впливу на довкілля. Саме ці тенденції в розвитку галузі були в ряду тих, що спонукали до виникнення великотоварних, глибоко інтегрованих агропромислових формувань у вітчизняній аграрній галузі. Розвиток сільського господарства та й усього аграрнопромислового комплексу сьогодні визначають не стільки традиційні фактори (земля, капітал, праця), скільки реальні можливості швидкої та ефективної реалізації надбань науково-технічного прогресу. Аграрне виробництво стає науково місткою галуззю, де використовуються високопродуктивна, дорога та складна в обслуговуванні техніка і обладнання. Концентрація та інтеграція агробізнесу, створення великотоварних агропромислових формувань (ВАФ), які ще називають «агрохолдинги» вимагають застосування сучасного менеджменту на всіх рівнях управління — від найнижчого до найвищого. Тільки це дає змогу реалізувати переваги крупномасштабного агропромислового виробництва, тобто отримати ефект масштабу.

**Аналіз існуючих досліджень.** Проблеми функціонування і ефективності ВАФ або агрохолдингів досліджують ряд вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема, Андрійчук В.Г., Єранкін О.О., Зарицька Н.П., Лапа В.І., Ліссітса А.М., Садовник О.В., Рилко Д.М., Хорунжий М.Й., Чабан В.Г та ін. Однак більшість із проаналізованих нами досліджень присвячена проблемам формування і ефективності діяльності ВАФ і мало уваги приділяється специфічним особливостям цих формувань та їх впливу на управління і результати господарювання.

**Невирішені проблеми та мета статті.** Аналіз існуючих досліджень щодо діяльності агрохолдингів дозволяє зробити висновок, що найактуальнішою і невирішеною проблемою для них є проблема підвищення ефективності управління. З усіх наявних ресурсів, що використовують ВАФ, а це земля, праця, капітал і підприємництво, найнижча віддача спостерігається саме по ресурсу праця, що пояснюється низькою кваліфікацією технічних працівників і менеджерів. Підвищення ефективності управління підприємством, зокрема і ВАФ можливе лише шляхом забезпечення відповідного рівня кваліфікації менеджерів та удосконалення самої системи управління. Метою статті є розкриття специфіки організаційно-економічної побудови ВАФ та її впливу на їх функціонування, зокрема, виробничі витрати та ефективність.

**Виклад основного матеріалу.** Слід зазначити, що реальна агропромислова інтеграція, яка досягається у ВАФ, істотно на якісному рівні відрізняється від такого ж типу інтеграції, притаманної аграрним підприємствам. Причина — у ВАФ здійснюється великомасштабне сільськогосподарське і промислово-переробне виробництво, а тому вони мають змогу скористатись його перевагами і отримати економічну вигоду від ефекту масштабу. Адже великі масштаби виробництва дозволяють застосовувати сучасну високопродуктивну техніку та новітні технології, здійснювати глибоку переробку сировини і завдяки цьому істотно збільшувати продуктивність ресурсів, знижувати витрати на одиницю продукції, а отже, підвищувати ефективність виробництва. Таким чином у рамках ВАФ здійснюється горизонтальна і вертикальна інтеграція. Горизонтальна інтеграція полягає у значних масштабах ведення аграрного бізнесу через оренду десятків і сотень тисяч гектарів сільськогосподарських угідь у багатьох регіонах України, а вертикальна інтеграція — в поєднанні сільськогосподарського виробництва, промислової переробки аграрної сировини, виробництві продуктів харчування та їх реалізації (торгівлі).

Важливим аспектом діяльності ВАФ є їх можливості щодо забезпечення необхідної якості сільськогосподарської та харчової продукції. Вихід вітчизняних ВАФ на ринки ЄС вимагає дотримання певних стандартів якості продукції. На жаль, таких стандартів досить важко дотримуватися невеликим і дрібним сільськогосподарським виробникам і переробним підприємствам, не говорячи вже про домогосподарства населення, частка яких у виробництві окремих видів продукції сягає 70—90 % (молоко, ово-

чі, картопля). Завдяки застосуванню новітніх технологій у виробництві та переробці продукції сільського господарства, можливостей контролю за дотриманням технології на всіх її етапах, запровадженню необхідних стандартів якості, ВАФ мають безперечні конкурентні переваги порівняно з іншими формами ведення агробізнесу. Так, тільки на великих сучасних переробних підприємствах можна досягти необхідної глибини переробки сільськогосподарської продукції, асортименту, якості, та, як наслідок, економічної ефективності. Сьогодні ВАФ є основними вітчизняними експортерами сільськогосподарської продукції та продуктів харчування на міжнародні ринки.

Із викладеного випливає, що ВАФ займаються, як правило, трьома видами діяльності: сільськогосподарським виробництвом, переробкою сільськогосподарської сировини і виробництвом кінцевих продуктів харчування та торгівлею ними. Для вказаних видів діяльності характерні відповідні фінансові потоки, які в інтересах гармонійного розвитку ВАФ можуть бути сконцентровані і направлені на ті сфери діяльності, які вимагають прискореного розвитку в коротко- або довгостроковому періоді. Тобто, мова йде за реальну можливість ВАФ оптимізувати фінансові потоки між названими видами діяльності, що значно важче досягнути в умовах відокремленого функціонування аграрного та переробного виробництва і торгівлі. Таким чином, ВАФ значно простіше акумулювати фінансові ресурси та вкладати їх у виробництво, зокрема і сільськогосподарське, порівняно з іншими формами аграрного підприємництва. Відомо, що аграрне виробництво має сезонний характер, оборот коштів тут значно нижчий ніж у інших галузях економіки. Тому для сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств проблема фінансових ресурсів є однією з головних. Власних фінансових ресурсів у них недостатньо, кредити банків дорогі, та й банки кредитують їх не охоче з огляду на високий ризик такого кредитування. ВАФ крім власних фінансових ресурсів використовують кошти компаній засновників, які у багатьох випадках мають власні банки, залучають іноземні інвестиції, зокрема кошти офшорних компаній, та дешеві іноземні кредити. Таким чином, можна стверджувати, що для ВАФ не існує проблеми фінансових ресурсів, що дає їм можливість впроваджувати сучасні технології на всіх стадіях виробничого процесу — від сільського господарства до торговельних мереж продуктами харчування. Цей чинник є їх безперечною конку-

рентною перевагою перед іншими формами ведення аграрного бізнесу.

Важливим аспектом у функціонування ВАФ є те, що різні види економічної діяльності (сільськогосподарське і промислове виробництво) якісно відрізняються як джерела отримання доходу. Найпершою і найважливішою характеристикою цих різних видів діяльності є те, що для сільського господарства притаманною є спадна віддача від ресурсів, а для промислового виробництва — зростаюча. Також сільськогосподарська продукція реалізується на ринках досконалої конкуренції, а промислова — недосконалої конкуренції. Крім цього, для ВАФ характерним є високі постійні витрати в структурі собівартості продукції, що створює значну економію на масштабі виробництва і забезпечує зростаючу віддачу від ресурсів. Це також створює бар'єри для входження на відповідні продовольчі ринки конкурентів і призводить до олігополістичної структури таких ринків. Тому з ВАФ досить тяжко конкурувати іншим типам переробних підприємств.

Слід також зазначити, що експортувати сировину у вигляді сільськогосподарської продукції є економічно не вигідно. Значно доцільніше експортувати продукти переробки цієї сировини у вигляді первинної та глибокої переробки (продукти харчування). Світовий досвід засвідчує, що країни і компанії, які експортували сировину, зокрема і сільськогосподарську, обов'язково опинялися і ситуації спадної віддачі ресурсів<sup>1</sup>. При цьому спадна віддача є двох типів — на основі екстенсивного та інтенсивного виробництва. За спадної віддачі екстенсивного типу виробництво здійснюється за рахунок розширення використання ресурсів гіршої якості (землі, праці), а за інтенсивного типу — відбувається збільшення обсягів вкладення капіталу і праці у фіксовану земельну площу. За обох типів спадної віддачі при збільшенні виробництва й експорту сировини спостерігається зниження продуктивності й фонду заробітної плати. І, навпаки, при збільшенні виробництва і експорту промислової продукції відбувається підвищення продуктивності і заробітної плати на фоні зростаючої віддачі від ресурсів. За критеріями Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) конкурентоспроможність країн, що входять до цієї організації, тобто, багатих країн, визначається зростанням рі-

<sup>1</sup> Райнер Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. — М.: Издательский дом Высшей школы экономики. 2014. — С. 138.

вня реальної заробітної плати, тоді як конкурентоспроможність бідних країн полягає у зниженні рівня номінальної заробітної плати, що призводить до зниження собівартості продукції. До багатих країн відносяться країни, що виробляють і експортують промислові, високотехнологічні товари, інноваційні продукти та технології, а до бідних країн ті, що виробляють і експортують сировину. Тому, як справедливо зазначає норвезький економіст Ерік Райнер, відома лише одна форма створення багатих держав і зростання добробуту їх громадян — індустріалізація, інвестиції у інфраструктуру та створення вільної торгівлі в межах країни<sup>1</sup>. Поєднання сільськогосподарського і промислового виробництва в рамках ВАФ створює ефект синергії, результатом якого є зростаюча віддача від виробничих ресурсів, задіяних у цьому виробництві. Це одна з найбільших переваг цієї організаційно-економічної форми агробізнесу.

Тому підсумовуючи все сказане можна зробити висновок, що в агробізнесі тільки крупнотоварне виробництво з передовими технологіями за рахунок масштабу і зростаючої віддачі від ресурсів здатне забезпечити зростання прибутку і заробітної плати своїх працівників. Таким чином, усі вище зазначені особливості функціонування ВАФ мають бути враховані при розробці системи управління в цих формуваннях та підвищенні кваліфікації управлінського персоналу — менеджерів всіх рівнів управління.

Разом з цим, розвиток і підвищення ефективності функціонування ВАФ не означає, що не повинні розвиватися інші організаційно-правові форми агробізнесу — сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства, переробні та збутові компанії, кооперативи тощо. Загалом, потрібен баланс різних організаційно-правових форм ведення агробізнесу. Завдяки такому балансу досягається раціоналізація використання ресурсів у регіонах і країні загалом — землі, капіталу, праці, підприємницьких здібностей людей. Наприклад, одними з основних продуктів, що Україна почала експортувати до ЄС, є мед, ягоди, яблучний сік, тобто продукти, що виробляють дрібні фермерські господарства та домогосподарства населення.

Досліджуючи феномен агрохолдингів як ВАФ, слід відмітити, що розмір підприємства і його масштаб — це різні поняття. Масш-

---

<sup>1</sup> Райнер Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. — М.: Издательский дом Высшей школы экономики. 2014. — С. 322.

таб підприємства передбачає постійну пропорцію між ресурсами і відображає ситуацію зміни рівнів собівартості одиниці продукції і обсягів виробництва, а також обсягів використання ресурсів, але при стабільному співвідношенні між видами ресурсів. Таким чином, масштаб підприємства відображає фіксовану структуру ресурсів на певний момент часу. В дійсності навіть теоретично важко мінімізувати собівартість одиниці продукції в умовах зміни обсягів виробництва при стабільній структурі ресурсів.

Термін «розмір підприємства» відображає загальний взаємозв'язок між собівартістю одиниці продукції і розміром підприємства при змінній структурі ресурсів. З технічного боку розмір підприємства відображає фізичні взаємозв'язки між ресурсами і виходом продукції при однаковій для всіх підприємств ціні на сільськогосподарську продукцію. При цьому існує прямий зв'язок між розмірами підприємства і ефективністю виробництва. Також відрізняють технічний економічний розмір від ринкового економічного розміру підприємства. У першому випадку відображаються фізичні взаємозв'язки між ресурсами і обсягом виробництва продукції при стабільних цінах на ресурси і на продукцію. У другому випадку передбачаються різні рівні цих цін при різних обсягах виробництва продукції. Наприклад, велике підприємство може мати скидки при закупівлі значних партій ресурсів, а також певні переваги на ринках сільськогосподарської продукції при її реалізації.

З позиції теорії розмір і масштаб підприємства у сільському господарстві розглядається в площині моделі чистої конкуренції. З цих же позицій розглядається і взаємозв'язок між розміром підприємства і ефективністю виробництва. Дана умовність необхідна для побудови всіх економічних взаємозв'язків всередині галузі. В дійсності ж, як уже зазначалося, сільське господарство не є однозначно галуззю, яка функціонує в умовах моделі чистої конкуренції хоча б тому, що існують бар'єри для входження в галузь нових підприємств. Одним з основних таких бар'єрів є необхідність мати певний земельний банк і необхідні обсяги основних і оборотних фондів.

Розглянемо, як вплине політика обмеження розмірів сільськогосподарських підприємств на формування їх виробничих витрат. На рис. 1 показано вплив політики обмеження розміру земельної площі, на якій може бути організоване сільськогосподарське підприємство. Якщо в умовах нормального функціонування ринко-

вої моделі чистої конкуренції (рис. 1,а), всі підприємства в довгостроковому періоді досягають свого оптимального розміру в точці В на кривій ПСВ<sub>д</sub>, що відповідає обсягу виробництва  $O_1$ , то при обмеженні розмірів підприємств вони зможуть виробляти продукцію тільки в обсязі  $O_2$ . Нові підприємства будуть входити в даний ринок до точки А на кривій ПСВ<sub>д</sub>. При цьому буде спостерігатися загальне підвищення собівартості одиниці продукції (ПСВ<sub>д</sub>), однією з причин чого є зростання цін на ресурси, спричинений збільшенням кількості сільськогосподарських підприємств, і, відповідно, збільшенням попиту на ресурси.

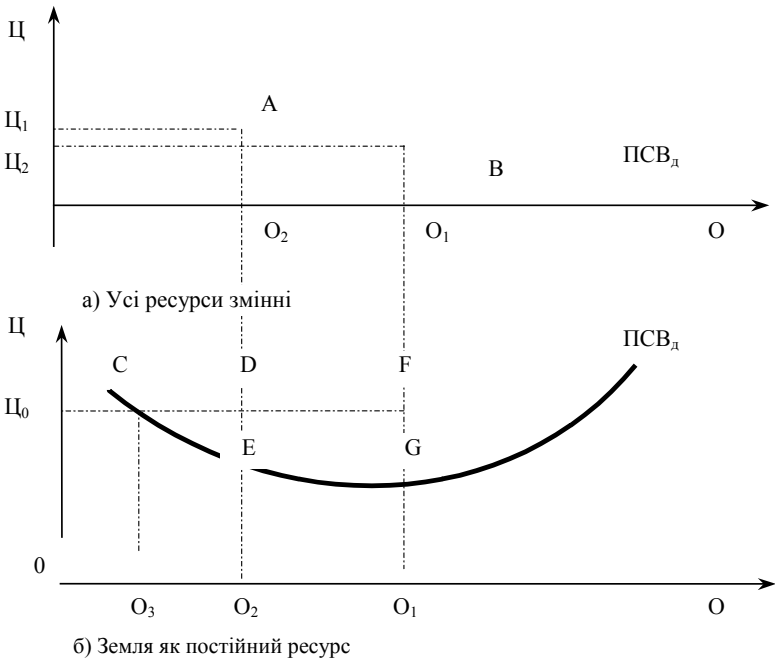


Рис. 1. Вплив політики обмеження розміру сільськогосподарських підприємств на собівартість продукції

Як наслідок зазначених процесів, відбувається і підвищення цін на сільськогосподарську продукцію, адже пропозиція її на ринку знижується при загальному зниженні ефективності виробництва. Так спрацює ринковий механізм при умові, що всі ресур-



си в довгостроковому періоді будуть змінними. Якщо ж при обмеженні розміру підприємств земля виступає як постійний ресурс (рис. 1,б), то віддача від неї знизиться з FG при обсязі виробництва продукції  $O_1$  до DE при обсязі виробництва продукції  $O_2$ . При цьому ціна на сільськогосподарську продукцію може не змінюватися до досягнення обсягу виробництва  $O_3$  і собівартості одиниці продукції в точці С, де вона дорівнює ціні. Причиною цього є те, що неефективність роботи підприємства компенсується зменшенням віддачі від землі у вигляді ренти. Від цього втрачають землевласники і при нормальному функціонуванні ринкової економіки вони змушені були б змінити напрямок використання землі. Однак у ситуації, коли використання землі визначається довгостроковими договорами оренди і економіка працює з певними обмеженнями, розмір підприємства може знижуватися до обсягу виробництва  $O_3$ . Подальше зниження обсягу виробництва і підвищення собівартості продукції не дасть змоги здійснювати простого відтворення і підприємства змушені будуть припинити свою діяльність, якщо ціна на сільськогосподарську продукцію не зросте.

Іншою умовністю, що також є необхідною при нашому аналізі, є часові періоди, в яких він проводиться, а саме короткостроковий і довгостроковий періоди. В короткостроковому періоді можна змінити обсяги виробництва без зміни розміру підприємства. Тобто, даний результат отримують за рахунок ефективнішого використання фіксованих ресурсів. У довгостроковому періоді змінюються як розмір підприємства або обсяги використання всіх ресурсів, так і рівень цього використання. Крім цього ряд побічних факторів впливають на ці процеси, а саме: рівень інфляції, система і рівень податків, прогнози очікування на ринках землі, капіталу і сільськогосподарської продукції.

Собівартість продукції в короткостроковому періоді формується в умовах, коли один або більше ресурсів є фіксованими, тобто постійними. Якщо обсяг виробництва зростає, то з підвищенням змінних виробничих витрат собівартість одиниці продукції знижується спочатку високими темпами, адже питомі постійні витрати знижуються високими темпами, а потім ці темпи уповільнюються. Досягнувши свого мінімуму (рис. 2, точки А, Б, В, Г), питомі виробничі витрати починають зростати. Таким чином, криві питомих виробничих витрат у короткостроковому періоді ( $ПСВ_{к1,2,3,4}$ ) відображають різні обсяги використання ресур-

сів, а звідси — і різні розміри підприємства. Для кожного розміру підприємства найвища ефективність використання ресурсів досягається в точці, де собівартість одиниці продукції є мінімальною (А, Б, В, Г). Обсяг виробництва продукції в цих точках показує як розмір підприємства, так і рівень найвищої ефективності використання постійних ресурсів.

Крива сумарних питомих виробничих витрат довгострокового періоду (ПСВ<sub>д</sub>) являє собою точки найнижчої собівартості одиниці продукції в короткострокових періодах, що можуть бути отримані при різних розмірах підприємства й при тих же цінах на ресурси і технологіях виробництва.

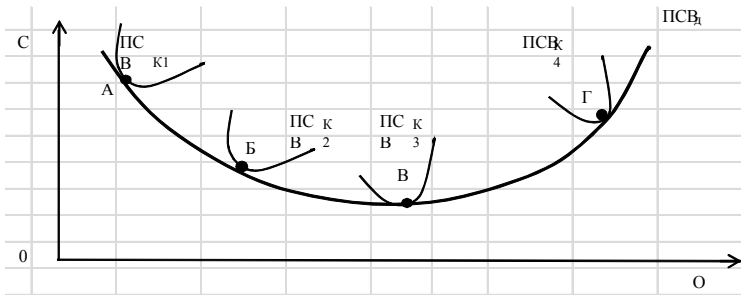


Рис. 2. Зв'язок кривих питомих сумарних виробничих витрат короткострокового і довгострокового періодів

Зниження собівартості одиниці продукції в довгостроковому періоді за рахунок збільшення масштабів виробництва досягається завдяки застосуванню нових технологій, вищої спеціалізації праці і менеджменту, ефективнішому використанню капіталу і ширшим можливостям використання побічної продукції. Підвищення питомих виробничих витрат у довгостроковому періоді означає, що перераховані фактори почали переростати свої оптимальні розміри і працюють уже не на зниження, а на підвищення собівартості продукції. Цей висновок є актуальним для ВАФ при аналізі ефективності їх діяльності та визначенні раціональних розмірів виробництва.

Оскільки сільське господарство не є однозначною галуззю з досконалою конкуренцією у теоретичному розумінні цього поняття, то потрібно мати на увазі, що мова йде лише про потенційну ефективність виробництва в довгостроковому періоді, а не про її

фактичний рівень. Дійсно, при даних рівнях цін на ресурси і сільськогосподарську продукцію, якості ресурсів і технологій виробництва крива питомих витрат довгострокового періоду являє собою обсяги виробництва продукції при найефективнішому використанні ресурсів. Однак в дійсності досягти такої ефективності використання ресурсів досить складно. Як правило, фактична собівартість одиниці продукції вища, адже не завжди використовується та технологія виробництва, що закладається в розрахунок кривої ПСВ<sub>д</sub>, можуть бути помилки в менеджменті і плануванні. Таким чином, крива ПСВ<sub>д</sub> відображає потенційну ефективність, тоді як фактична собівартість одиниці продукції може не збігатися, і, як правило, не збігається з розрахунковою.

Важливим моментом при розрахунку питомих виробничих витрат і їх кривих як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах, є методика визначення виробничих витрат, пов'язаних з власністю на землю, капітал, неоплаченою працею фермера і членів його сім'ї, а також менеджментом. Існують три такі основні методики. Перша — залишкова, коли виробничі витрати за всіма перерахованими видами витрат визначаються як залишок від загальної суми витрат, друга методика передбачає залишковий підхід тільки при визначенні витрат, пов'язаних з менеджментом, і третя методика є поєднанням двох попередніх. Від методики визначення перерахованих видів витрат значною мірою залежить розрахунковий розмір підприємства, рівень питомих виробничих витрат у довгостроковому періоді, а також нахил кривої сумарних питомих виробничих витрат довгострокового періоду. Чим вищі названі витрати, тим більше крива ПСВ<sub>д</sub> зміщується вправо вгору і нахил її також збільшується, що показує вищу ефективність більших за розмірами підприємств порівняно з меншими підприємствами. Наприклад, врахування у витратах сум, пов'язаних з неоплаченою працею фермера і членів його сім'ї відразу засвідчить, що велике фермерське господарство є ефективнішим, ніж мале, адже питома вага названих витрат у великому господарстві буде значно нижчою, ніж у малому і, відповідно, ці витрати у великому господарстві менше вплинуть на зниження прибутку.

**Висновки.** Основними специфічними особливостями організаційно-економічної складової великотоварних агропромислових формувань є масштаб виробництва та розміри цих формувань, вертикальна і горизонтальна агропромислова інтеграція, поєд-

нання виробництва сільськогосподарської продукції, її промислової переробки та реалізації продукції. Ці особливості дають можливість великотоварним агропромисловим формуванням використовувати ефект синергії та забезпечувати зростаючу віддачу від використання виробничих ресурсів, вищий рівень конкурентоспроможності своєї продукції на внутрішніх і міжнародних ринках сільськогосподарської продукції й продовольства, і, як наслідок, мати порівняно вищу ефективність господарювання, порівняно зі звичайними аграрними підприємствами та фермерськими господарствами.

Встановлено, що розмір підприємства чи агропромислового формування безпосередньо впливає на формування та рівень виробничих витрат у сільськогосподарській діяльності. Штучне обмеження розміру підприємства призводить до зростання собівартості продукції та зниженні ефективності виробництва.

### Література

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. — Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. — 216 с.

2. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: Процес становлення та розвитку // Економ. України. — 2009. — № 12. — С. 50—61.

3. Дем'яненко С.І., Єранкін О.О., Коцупатрій М.М., Зарицька Н.П., Садовник О.В., Судеркін А.М., Чабан В.Г., Сагайдак Р.А., Добровська Н.Р. Агрохолдинги в Україні та їх вплив на розвиток сільських територій / за заг. ред. С.І.Дем'яненка: Монографія. — К.: КНЕУ, 2013. — 350 с.

4. Дем'яненко С.И., Зарицкая Н.П. Развитие и эффективность деятельности агрохолдингов в Украине. Solution of a social requirements and objective reality issues in economical and juridical science: materials digest of the XXXIV International Research and Practice Conference and the II stage of Research Analytics Championship in research analytics in jurisprudence, economic sciences and management. — International Academy of Science and Higher Education, London: IASHE, 2013. — P. 131—134.

5. Єранкін О.О. Формування агропромислових формувань в Україні: глобалізаційний і маркетинговий аспект // Вчені записки. — №10. — К.: КНЕУ, 2008.

6. Лапа В., Лисситса А., Поливодский А, Федорченко М., Феофилов С., Янов А. Украина: Агрохолдинги и перспективы рынка земли. — Украинская аграрна конфедерация, Укragenkonsalt. — К., 2007. — 169 с.

7. Хорунжий М.Й. Організаційно-економічні трансформації у сільськогосподарському виробництві в процесі його капіталізації // Економіка АПК. — 2005. — № 10 — С. 51—57.

8. Dmitri N. Rylko, 2000. New agricultural operators, input markets and vertical sector coordination. IMEMO RAN, Moscow — 28 p.; Rylko, D., 2000. «Operators farming»: a new sector in the Russian agriculture. The Russian economic barometer Vol. IX, N2, pp.11—19.

### Reference

1. Andriichuk V.H. Capitalization of agriculture: status and economic regulation of the development: Monograph. — Nizhyn: LLC «Publisher «Aspekt-Polihraf», 2007. — 216 p.

2. Demyanenko S.I. Agroholdings in Ukraine: formation and development // Economy of Ukraine. — 2009. — № 12. — P. 50—61.

3. Demyanenko S.I., Yerankin O.O., Kotsupatryi M.M., Zarytska N.P., Sadovnyk O.V., Suderkin A.M., Chaban V.H., Sahaidak R.A., Dobrovs'ka N.R. Agroholdings in Ukraine and their impact on rural development / ed. by S.I. Demyanenko: Monograph. — K.: KNEU, 2013. — 350 p.

4. Demyanenko S.I., Zarytska N.P. The development and efficiency of activity of agriholdings in Ukraine. Solution of a social requirements and objective reality issues in economical and juridical science: materials digest of the XXXIV International Research and Practice Conference and the II stage of Research Analytics Championship in research analytics in jurisprudence, economic sciences and management. — International Academy of Science and Higher Education, London: IASHE, 2013. — P. 131—134.

5. Yerankin O.O. The formation of agro-industrial units in Ukraine: globalization and marketing aspect // Scientific notes, №10. — KNEU, 2008.

6. Lapa V., Lissitsa A., Polivodskiyi A., Fedorchenko M., Feofilov S., Yanov A. Ukraine: agriholdings and prospects of the land market. — Ukrainian Agrarian Confederation, Ukragroconsult. — K., 2007. — 169 p.

7. Khorunzhyi M.Y. Organizational-economic transformations in agricultural production in the process of its capitalization // The economy of agro-industrial complex. — 2005. — № 10. — P. 51—57.

8. Dmitri N. Rylko, 2000. New agricultural operators, input markets and vertical sector coordination. IMEMO RAN, Moscow — 28 p.; Rylko, D., 2000. «Operators farming»: a new sector in the Russian agriculture. The Russian economic barometer Vol. IX, N2, pp.11—19.

Статтю подано до редакції 19.01.15 р.