

НЕОКООПЕРАТИВНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

NEOCOOPERATIVE MODEL OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

Олег КОВТУН,
кандидат економічних наук,
Львівська комерційна академія



Oleg KOVTUN,
PhD in Economics,
Lviv Academy of Commerce

Питання забезпечення конкурентоспроможності та стійкого розвитку в умовах глобалізації є досить актуальним для менеджменту вітчизняного бізнесу будь-якого сектору економіки, але особливо це стосується аграрного сектору, який як з об'єктивних, так і з суб'єктивних причин був, є і залишатиметься надалі галуззю спеціалізації України в системі міжнародного територіального поділу праці: перед ним гостро постала проблема забезпечення виживання й подальшого розвитку.

Цю проблему можна і необхідно вирішувати за допомогою визначення, впровадження та розвитку конкурентних переваг вітчизняного дрібного й середнього с/г бізнесу (який, до речі, становить основу вітчизняного агро-сектору й постачає понад 70% продуктів харчування на внутрішній ринок) зокрема й на засадах кооперації. Тим більше, що на сьогодні вітчизняні господарства аграрного сектору економіки не є конкурентоспроможними ні за ціною, ні за якістю своєї продукції у порівнянні з іноземними конкурентами, які вже приходять та надалі більш інтенсивно приходитимуть на наш ринок в умовах лібералізації ЗЕД відповідно до вимог і засад функціонування СОТ, членом якої Україна стала із 2008 року.

Актуальним це питання є ще й тому, що лівову частку своєї зарплати українці витрачають на продукти харчування, тобто на продукцію с/г. Так, за статистичними даними, нині на продукти харчування українці витрачають 52% своїх доходів. Це найвищий показник у Європі. Наприклад, у Люксембурзі на їжу населення витрачає 8,1% доходів, у Великій Британії – 8,5%, у Німеччині – 9,8%. І проблема полягає не лише в тому, що ми заробляємо найменше серед країн Європи, а в тому що, як це не дивно, при наших мізерних зарплатах (які є значно нижчими від європейських) та й поки що дешевших енергоносіях, кращих та родючіших ґрунтах більшість основних продуктів харчування у нас дорожчі, ніж у Європі. Так, зокрема, молоко в Україні дорожче, ніж у Польщі майже на третину, твердий сир – удвічі, яблука у 2,5 раза, вершкове масло однаково за ціною, але воно якісніше і смачніше і т. д.

Така ситуація склалася через низьку конкурентоспроможність вітчизняного агробізнесу.

Очевидно, що нашим виробникам, аби не програти конкурентну війну, необхідно вкладати кошти в обладнання, системи контролю якості, енергоощадні технології тощо, щоб бути конкурентоспроможними.

Але на цьому шляху вітчизняний агробізнес, а саме фермерські та особисті сільські господарства (а вони, як було зазначено вище, є виробниками понад 70% с/г продукції повсякденного споживання), чекають певні проблеми, зокрема:

❑ відсутність у підприємств власних коштів для реалізації стратегій конкурентоспроможності за будь-яким стандартним сценарієм (мінімізації витрат, диференціації, оптимізації витрат чи створення інноваційної цінності) та при цьому дуже дорогі кредити. УЄС, наприклад, надаються дуже дешеві кредити для фермерських господарств, зокрема для їх об'єднань-

кластерів чи створених ними обслуговуючих кооперативів. Там окреме підприємство, а це переважно створений групою підприємств обслуговуючий кооператив чи кластер, може брати позику, скажімо, на нову техніку на тривалий термін і під невисокі ставки. Для наших же фермерів, особистих селянських господарств (ОСГ) чи створюваних ними кла-

терів або обслуговуючих кооперативів кредит під 19-40% є недоступним; ❑ відсутність реальної підтримки з боку держави. Наприклад, у ЄС упродовж останнього півстоліття сільське господарство було основною статтею бюджетних видатків. У 2011 році в ЄС фермерам віддали 35% бюджету. А у 70-80-х роках на розвиток агропромисловості йшло до 70% бюджетних видатків. І справа не тільки в тому, що в ЄС більші дотації, а в тому, що вони там реальні й видають їх погектарно. У нас же дотації для сільськогосподарського виробника є лише на папері: видають їх здебільшого переробним підприємствам і трейдерам-посередникам; часто вони взагалі не доходять до виробника;

❑ монополія або недобросовісна конкуренція з боку посередників та гуртових покупців с/г продукції фермерських та особистих селянських господарств (ОСГ). Це призводить до зниження закупівельних цін (нижче собівартості виробництва продукції) та загрожує вітчизняному агробізнесу банкрутством;

❑ проблеми з формуванням окремими виробниками (фермерськими й ОСГ) товарних партій продукції та контролювання її якості;

❑ відсутність логістичної інфраструктури на селі, використання якої дало б можливість с/г виробнику бути повноправним учасником ринку протягом усього року, забезпечувати якісне зберігання продукції, доставку її за призначенням і диктувати свої умови закупівельникам;

❑ наплив дешевої та якіснішої продукції іноземних конкурентів;

❑ відсутність індикативної інформації про можливості реалізації своєї продукції. Має бути запроваджена певна чітка система планування й квотування виробництва. Виробник на початку сезону повинен знати, що матиме замовлення на певний обсяг продукції, а не працювати наосліп.

Очевидно, що з огляду на зазначені проблеми механізм забезпечення конкурентостійкості вітчизняного агробізнесу має охоплювати відповідні підходи, принципи, методи і засоби досягнення необхідного її рівня.

При цьому зазначимо, що досягти конкурентних переваг у бізнесі та забезпечити конкурентостійкість підприємства можна на основі застосування короткострокових тактичних заходів (для миттєвої реакції на конкретну поточну ситуацію, а точніше – на її зміну). Однак основними є довгострокові дії, закладені (обґрунтовані) в стратегіях підприємства, від яких залежать: здатність підприємства до адаптації до змін у конкурентному середовищі, тривалі й майбутні конкурентні можливості підприємства (а отже, його тривала конкурентостійкість),

Запропоновано нову кооперативну модель організації вітчизняної економіки як засобу для ефективного вирішення проблем її конкурентоспроможності та стійкого розвитку в умовах рецесії та глобалізації. Аналіз, висновки і пропозиції щодо кооперативного шляху розвитку здійснено щодо аграрного сектору вітчизняної економіки, який визначає її спеціалізацію в системі міжнародного територіального поділу праці. В якості конкретних інноваційних форм та інструментів кооперативного механізму створення стійкого внутрішнього ринку визначені й розглянуті кластери та обслуговуючі кооперативи.

A new cooperative model of the organization of the national economy is offered as a mean to effectively solve the problems of its competitiveness and steady growth under the conditions of recession and globalization. The analysis, conclusions, and propositions concerning the cooperative development course are conducted and described for the agricultural sector of the national economy, which defines its specialization in the system of international, territorial division of labour. Such specific innovative forms and instruments of the cooperative mechanism of establishing a steady, internal market as clusters and service cooperatives are discussed.

його тривала і майбутня позиція на ринку, тобто тривала і майбутня прибутковість бізнесу.

Таким чином, механізм забезпечення конкурентостійкості будь-якого підприємства ґрунтується на стратегіях або мінімізації витрат, або диференціації, або оптимізації витрат, або створення інноваційної цінності (що можна трактувати як варіант інноваційної диференціації) як на рівні окремих функціональних ланок ланцюжка вартості підприємства, так і на рівні всього бізнесу підприємства в цілому. При цьому реалізовувати конкурентну стратегію, обрану серед рекомендованих універсальних стратегій забезпечення довготривалої конкурентоспроможності, тобто забезпечувати свою конкурентостійкість, підприємства можуть такими способами:

□ використовуючи тільки внутрішні резерви в межах існуючої організаційної структури;

□ шляхом передачі в аутсорсинг окремих видів функціональної діяльності з ланцюжка вартості підприємства;

□ здійснюючи поглинання й злиття з підприємствами, які мають необхідні ресурси й можливості для реалізації обраної стратегії та відповідної їй бізнес-моделі;

□ через міжпідприємницьку кооперацію (кооперуючись), тобто вступаючи у стратегічні альянси (союзи, партнерства), створюючи кластери або обслуговуючі кооперативи разом із іншими господарствами. Стратегічні союзи (альянси), партнерство, кластери, обслуговуючі кооперативи – це угоди про співробітництво, які виходять за межі звичайних угод між двома підприємствами, але не передбачають злиття підприємств чи створення юридично оформленого спільного підприємства. Однак деякі стратегічні союзи передбачають угоди щодо придбання одним або декількома учасниками часток у статутному фонді інших учасників. Кооперація та союзи, кластери і співробітництва підприємств – як представників різних ланок галузевого ланцюжка вартості, так і операторів різних ринків – є характерною рисою сучасного бізнесу.

Зокрема, в аграрному секторі економіки більшості розвинутих країн світу перевага зазвичай надається стратегічним альянсам, кластерам, партнерствам і обслуговуючим кооперативам, оскільки вони краще адаптуються до мінливих умов ринку та технологій і можуть мати більше партнерів, а також можуть припиняти свою діяльність у будь-який момент за бажанням одного з партнерів. Отже, враховуючи позитивні результати, які демонструє світовий та особливо європейський досвід в організації аграрного сектору економіки та формуванні стійкого ринку продовольства, кооперація, кооперативний шлях в аграрному секторі економіки України (як найефективніша організаційно-правова форма співпраці людей на засадах спільної діяльності, соціально-економічна форма самоорганізації та взаємодопомоги селян, форма/система самозахисту їхніх соціальних та економічних прав та інтересів, форма самооборони від монополістів та нечесної конкуренції, форма забезпечення якості продукції) завдяки синергетичному ефекту дасть можливість вижити дрібному с/г виробнику та вирішить цілу низку проблем села:

□ забезпечувати господарства матеріально-технічними ресурсами;

□ надавати високотехнологічне обслуговування с/г виробництву;

□ формувати товарні партії виробленої продукції та допомагати у її вигідній реалізації;

□ розвивати соціальну сферу села;

□ здійснювати навчально-просвітницьку роботу;

□ підвищувати продуктивність праці за рахунок впровадження нових технологій, сортів, племінної справи тощо;

□ сприяти побудові соціальної інфраструктури для своєї громади тощо.

Політика щодо заохочення формування новітніх кооперативних організацій (таких як кластери та обслуговуючі кооперативи) в агро-секторі (метою яких є, зокрема, адаптація с/г продукції до ринкових умов, тобто товару до структури попиту на основі достовірної інформації, концентрація пропозиції та організація продажу на ринку с/г продукції, виробленої фермерами, покращення ефективності господарювання ферм, а також якості їх продукції, планування виробництва з ураху-

ванням кількості та якості, охорона НПС шляхом застосування нових технологій виробництва тощо) є вкрай актуальною для України як країни з перехідною економікою, в якій ідея кооперації та кооперативів була спотворена помилками в управлінні як у період до початку, так і під час проведення ринкових реформ. Нові кооперативні формування повинні стати успішною альтернативою великим агрохолдингам на шляху стимулювання конкурентоспроможного аграрного сектору вітчизняної економіки.

Отже, відродження та прискорений розвиток кооперативного руху має стати пріоритетною соціально-економічною проблемою – завданням державної економічної політики щодо підвищення конкурентоспроможності й забезпечення стійкого розвитку вітчизняної економіки в цілому та її аграрного сектора зокрема, що потребуватиме багатьох зусиль на всіх рівнях управління.

Яким же чином відбуватиметься забезпечення як поточної, так і довгострокової конкурентоспроможності економіки в контексті кооперативного шляху її розвитку (тобто в нашому випадку – кооперативного підходу до вирішення проблем конкурентоспроможності та сталого розвитку економіки)?

Загалом це відбувається за логікою синергетичного ефекту. Тобто кооперування підприємств у кластери (групи) різного виду чи конфігурації (вертикальні (функціональні), горизонтальні, регіональні тощо) або створення обслуговуючих кооперативів надає цим підприємствам, а також сформованим ними інтегрованим бізнес-системам і в підсумку регіональним та національним економічним системам їх локалізації додаткові можливості (закладені у сфері кооперування, координації зусиль та організації спільної діяльності):

а) для уникнення чи зменшення ризиків потенційних загроз і використання потенційних можливостей динамічного ринкового середовища;

б) для розвитку та реалізації їх конкурентних переваг у певних сферах та галузях економіки, для досягнення якісно нових конкурентних переваг і можливостей сталого розвитку;

в) для вирішення багатьох як стратегічних, такі тактичних проблем їх функціонування й розвитку в умовах глобалізації.

Зокрема, що стосується вирішення проблеми конкурентоспроможності (продукції та підприємств) та забезпечення стійкого розвитку територій локалізації підприємств, об'єднаних у такі кооперативні формування (кластерна кооперація на основі: встановлення нових та поглиблення існуючих виробничо-технологічних і маркетингових зв'язків, взаємодопомоги підприємств, поширення інновацій, обміну конкурентними перевагами завдяки безперервним контактам, вільного обміну інформацією, подолання замкненості на внутрішніх проблемах, сприяння капіталовкладенням та спеціалізації учасників, більш раціонального використання місцевих ресурсів тощо), то це дає змогу підвищувати технологічний рівень виробництва і конкурентоспроможність кінцевої продукції, конкурентоспроможність усіх складових та кластера в цілому, а також регіональних господарських систем його локалізації. При цьому завдяки створенню умов для підвищення продуктивності праці, для інноваційного та виробничого зростання, для формування нового бізнесу, який підтримує інновації, конкурентоспроможність продукції забезпечується за цінними та якісними параметрами: зниження цін, розширення номенклатури й асортименту продукції, розробка нових видів та модернізація традиційної продукції, підвищення якості продукції, оновлення продукції та покращення рівня сервісного обслуговування тощо.

Забезпечення конкурентостійкості й посилення ринкових позицій завдяки участі в кластерних об'єднаннях дає можливість підприємствам покращувати зв'язки з покупцями та постачальниками, передбачати нові ринкові потреби, використовувати існуючий досвід та інформацію партнерів по кластеру, систематично впроваджувати інновації, постійно вдосконалюватися, концентрувати ресурси лише на пріоритетних напрямках діяльності, гнучко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

А що стосується уникнення залежності від обмеженого кола постачальників та покупців, зокрема унаслідок зменшення їх кількості під впливом кризових явищ в економіці, то кооперування в кластері, залучення до його складу за принципом вертикальної інтеграції як постачальників

необхідних ресурсів, так і споживачів кінцевої продукції с/г кластера дозволяє успішно долати ці проблеми: вертикально інтегровані бізнес-системи завдяки залученню підприємств-постачальників та споживачів мають змогу вирішувати, з одного боку, проблеми забезпечення ресурсами, технікою, технологіями, а з другого – питання ефективного збуту с/г продукції, що робить їх більш гнучкими та здатними до швидкого реагування на нові потреби ринку продовольства.

Фактично в цьому аспекті кластери як сучасні, інноваційні форми міжпідприємницької кооперації розглядаються нами як ключові інструменти створення стійкого внутрішнього ринку с/г продукції.

На рисунку схематично проілюстровано один із можливих варіантів моделі втілення принципу обслуговуючої кооперації у формі агрокластера місцевого рівня [13].

На жаль, в Україні поки що, з одного боку, ефективність створених у вітчизняному агросекторі кооперативно-кластерних структур є низькою, а з другого – відсутні сприятливі умови й адекватне інституційне середовище та нормативно-правове забезпечення для їх створення й функціонування (в таблиці ми наводимо основні причини-чинники, що нині гальмують та стоять на заваді становлення, розвитку та ефективного функціонування кооперативно-кластерних формувань в економіці України).

Отже, як бачимо, на жаль, в Україні, на відміну від ЄС і зокрема його члена, нашого найближчого сусіда Польщі, у цьому напрямі (кооперування в аграрному секторі економіки, який, як було зазначено, є пріоритетним із позиції виробничої спеціалізації України в системі міжнародного поділу праці) поки що значного прогресу не спостерігається. Зокрема, попри законодавчу декларацію (згідно із законами України «Про кооперацію», «Про споживчу кооперацію» та «Про с/г кооперацію»), що «держава... максимально сприяє розвитку і зміцненню господарської самостійності кооперативів» в Україні на сьогодні:

□ відсутні єдиний узгоджений напрям і чітка національна стратегія у питаннях розвитку агрокластерів та обслуговуючої кооперації як складової сталого розвитку сільських територій;

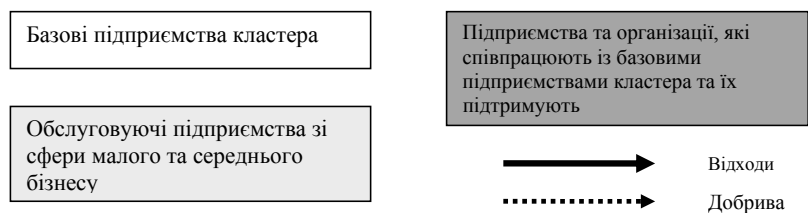
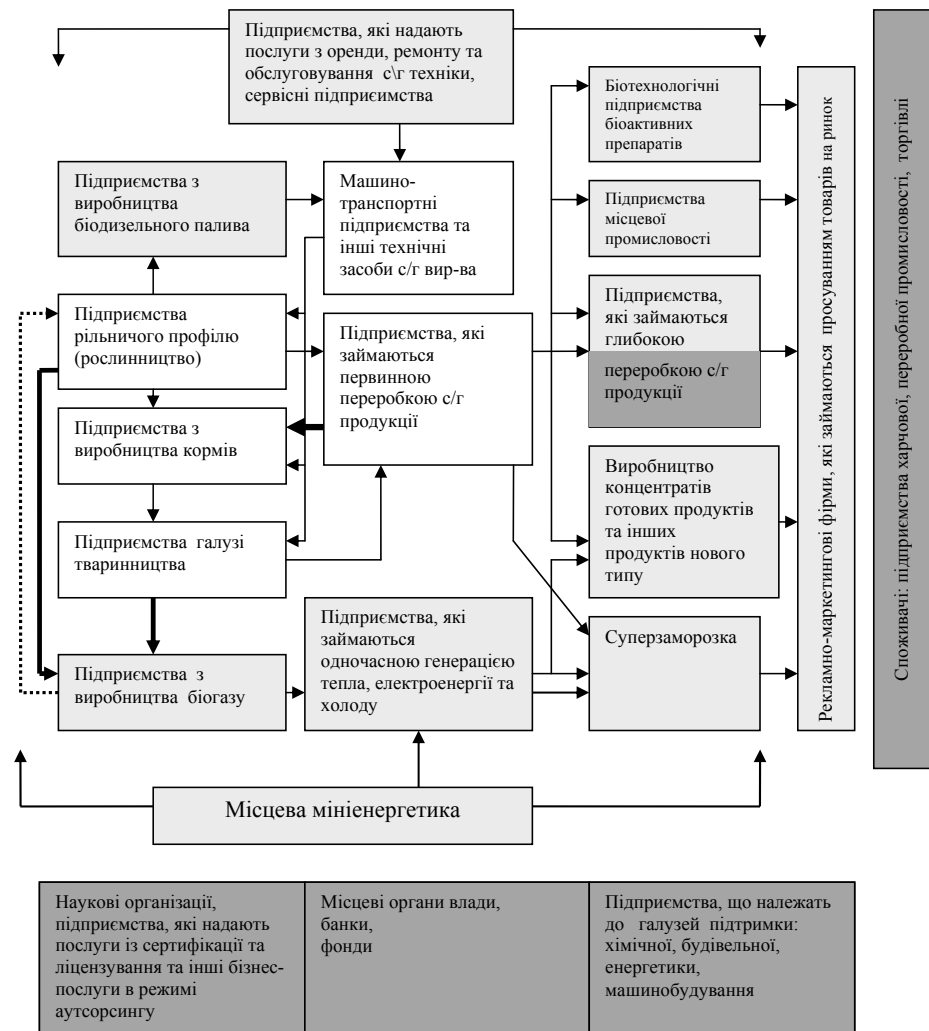
□ існують суперечності в чинному законодавстві, яке регулює питання обслуговуючої кооперації;

□ не вирішені питання щодо оподаткування та урегулювання податкового статусу обслуговуючих кооперативів;

□ немає розуміння на місцевому рівні суті кластерів та обслуговуючої кооперації, а також її значення як дієвого засобу досягнення економічного добробуту селян та сільських територій;

□ мізерне бюджетне асигнування на підтримку обслуговуючих кооперативів (наприклад, у Державному бюджеті на 2011 рік було передбачено лише 5 млн. грн. бюджетних асигнувань на підтримку обслуговуючої кооперації, виділення яких уже 22 червня було скасовано постановою № 704 КМ України «Про скорочення кількості та укрупненні державних цільових програм») тощо.

Рисунок. Модель місцевого агрокластера



Отже, на основі досвіду ЄС, зокрема Польщі, щодо стимулювання розвитку кооперативного руху в аграрному секторі економіки, значимо, що важливим моментом, який треба врахувати при запровадженні цього досвіду в Україні, є те, що законодавчі акти, які будуть регламентувати створення й діяльність таких нових форм кооперативної взаємодії бізнесу, не повинні нав'язувати суб'єктам кооперації, у т. ч. кластерній, будь-якої особливої юридичної форми господарської діяльності. Адже за такого підходу вони зможуть пристосовувати вибір юридичних форм господарської діяльності до інвестованого капіталу та рівня гарантій і захисту, пов'язаних із відповідними формами.

Курс на кластерну та обслуговуючу кооперацію малого й середнього бізнесу, а також підтримку кооперативного руху в ЄС, закладений у регіональній політиці Євросоюзу, був обумовлений такими основними перевагами від об'єднання дрібних с/г товаровиробників у кооперативи, що у свою чергу забезпечуються відповідними, передбаченими для них, перевагами:

Таблиця. Основні причини неналежного розвитку (впровадження) кооперативно-кластерної моделі організації економіки в Україні

№	Причини-чинники, що гальмують розвиток міжпідприємницької кооперації та становлення кооперативно-кластерної моделі економіки в Україні
1	Трактування кластерів як ефективних засобів підвищення конкурентоспроможності бізнес-систем тільки в умовах розвинутої ринкової економіки та несприйняття концепції (недовіра до можливості ефективного застосування) кластерів у сучасних умовах вітчизняної економіки.
2	Відокремленість (ізоляваність) та слабкий рівень взаємодії між підприємствами.
3	Стереотипна усталена схильність підприємств щодо провадження бізнесу поодинокі.
4	Непереконаність підприємців у дієвості або необхідності інноваційних методів організації господарювання.
5	Небажання керівників (менеджерів) змінювати ставлення до інноваційних способів організації діяльності власних підприємств.
6	Відсутність політики державної підтримки процесів інтеграції підприємств у кластери, особливо на початкових етапах їх створення (коли окрім ринкової потреби, якої недостатньо, необхідна ще й державна підтримка).
7	Неналежна поінформованість підприємців щодо сутності феномена «кластерів» у сучасній економіці та впливу «кластеризації» на підвищення ефективності й конкурентоспроможності їх бізнесу, щодо типів та напрямів їх діяльності, щодо їх синергетичних якостей тощо, про позитивні результати діяльності різних типів кластерних формувань у регіонах України та в світі.
8	Низький рівень, а то й повна відсутність довіри між самими підприємцями, а також між підприємцями й місцевими органами влади.
9	Відсутність налагодженого партнерства між органами влади та підприємницьким сектором.
10	Відсутність у підприємств необхідних коштів для реалізації кластерних проєктів.
11	Небажання підприємців ризикувати через майже невизначені умови діяльності кластерів.
12	Відсутність законодавчих і нормативно-правових документів, які б стимулювали та регулювали становлення, діяльність і розвиток кластерів.
13	Слабка, а то й повна відсутність мотивації у підприємств, які мають різну мету діяльності, різних господарів тощо, щодо створення кластерів.
14	Несприйняття великих експортноорієнтованих підприємств ідеї посилення спрямованості на задоволення потреб внутрішнього ринку за відсутності гарантій щодо існування реального, а не потенційного попиту на продукцію, що буде вироблятися.
15	Відсутність формалізованих (документально оформлених) пропозицій щодо підтримки кластерних ініціатив та адекватної політики, які б сприяли реалізації кластерної концепції розвитку вітчизняної просторової економіки.
16	Відсутність методичної та організаційної баз, які допомагали б підприємствам інтегруватися у кластери.
17	Відсутність (або неналежний рівень) гарантій підтримки кластерних проєктів з боку інституційних інвесторів – фінансово-кредитних інститутів, інноваційних та венчурних фондів, лізингових компаній тощо.
18	Пасивна позиція наукових установ щодо участі у кластерах.

□ лише група (кластер, союз або кооператив) фермерів як потужна організація здатна закуповувати значні обсяги товарів та послуг і реалізувати великі обсяги продукції. Таким чином, кооперативне об'єднання має переваги при укладанні договорів на закупівлю сировини й реалізацію виробленої продукції;

□ можливість обміну досвідом між фермерами щодо ефективності ведення с/г діяльності;

□ зростання рівня дохідності виробництва;

□ захист від ринкової кон'юнктури на певний вид продукції та можливість розробки стратегічних планів розвитку (як кожного фермера зокрема, так і кооперативу в цілому);

□ поява можливості щодо спільного інвестиційного кредитування розвитку виробництва;

□ можливості отримувати фінансову допомогу (за умов дотримання вимог законодавства) як із держбюджету, так і за програмами розвитку с/г, що діють у рамках ЄС;

□ можливості отримання пільгових кредитів на здійснення інвестицій у с/г виробництво, переробку продукції, надання виробничих послуг;

□ можливість отримання звільнення від податків або зниження податкової ставки на будівництво нових, а також реконструкцію діючих споруд, модернізацію МТБ, які використовуються в межах діяльності, що визначена статутом підприємства, на термін до 5 років з дати внесення кооперативу до держреєстру груп (кластерів) виробників с/г продукції;

□ офіційно зареєстровані кооперативи як групи виробників, а також безпосередньо фермери – члени кластера можуть отримувати як

матеріально-технічну, так і організаційно-інформаційну підтримку від держави: професійні тренінги, модернізацію ферм, сертифікацію продукції щодо систем якості харчової продукції; інформаційну діяльність та діяльність з просування товарів на ринок, економічну, юридичну підтримку та дорадництво фермерів, диверсифікацію економічної діяльності у напрямі розвитку зеленого туризму тощо.

ВИСНОВКИ

Отже, як бачимо, кооперація для вітчизняного бізнесу, зокрема кластерна форма її прояву у вигляді обслуговуючих кооперативів, може слугувати підтримці групи підприємств (зазвичай певної галузі або суміжних галузей) та створенню спільних конкурентних переваг для них щодо загальних аспектів процесу виробництва в межах певного (галузевого чи міжгалузевого) ланцюжка створення вартості (через спільне бачення тієї чи іншої проблеми та спільне бачення розвитку), використовуючи для цього ресурси та потужність певної території їх розташування. А кластери або обслуговуючі кооперативи при цьому вступають як чітко налагоджена інфраструктура групи підприємств певної галузі (або суміжних галузей). Інфраструктура, яка полегшує підприємствам групи, сформованій на кооперативних засадах, залучення інвестицій, доступ до клієнтів (покупців), кваліфікованих трудових ресурсів, надає можливість отримання знань і ноу-хау, підвищує їх конкурентоспроможність. Отже, кластери та обслуговуючі кооперативи як моделі реалізації сучасних форм кооперативного руху з метою підвищення конкурентоспроможності та активізації вітчизняного бізнесу (особливо в агросекторі) можуть і повинні становити одну зі стратегічних можливостей для забезпечення стійкого розвитку територіальних соціально-економічних систем різних масштабів та рівнів складності, яку необхідно закласти в механізм забезпечення їх конкурентоспроможності та самодостатності як одного з напрямів нової (інноваційної) стратегії соціально-економічного розвитку країни та синергетичних інструментів щодо її реалізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики підтримки розвитку с/г обслуговуючих кооперативів : Аналітичне дослідження [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2011. – Режим доступу : http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf.
2. Ковтун О. І. Міжпідприємницька кооперація як засіб формування та забезпечення раціональної структури економіки регіонів // Науково-практичний журнал «Агросвіт». – 2011. – №20. – С. 16-24.
3. Ковтун О. І. Міжпідприємницька кооперація як засіб організації післякризового розвитку вітчизняної економіки // Вісник ЛКА: серія економічна, випуск № 37. – Львів: Вид-во ЛКА, 2011. – С. 50-66.
4. Ковтун О. І. Вплив міжпідприємницької кооперації на вирішення проблем функціонування та розвитку вітчизняних підприємств в умовах глобалізації та очікувань другої хвилі економічної кризи // Економіка та Держава. – 2011. – №12. – С. 48-52.
5. Ковтун О. І. Кластери як засіб активізації розвитку вітчизняної економіки: монографія. Економічні системи. Ч. 3. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 490 с. (с. 275-303).
6. Ковтун О. І. Кооперативний вектор регіональної економічної політики ЄС щодо розвитку аграрного сектору: уроки для України / О. І. Ковтун // Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації: матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу і аспірантів. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. – 220 с. (С. 44-47).
7. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва. Аграрний сектор України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-116/>.
8. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи : створення і діяльність / [Ред кол. : М. П. Гриценко (відп. ред.) та ін.] – К., КОАДС. – 2005. – 68 с.
9. Смоленюк А. П. Обслуговуюча сільськогосподарська кооперація : теорія і практика / А. П. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 64-69.
10. Щодо досвіду розвитку кооперації в аграрному секторі Польщі : Аналітична записка [Електронний ресурс] / НІСД при Президентові України. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/424/#_ftnref2.
11. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К., ТОВ «Август-трейд», 2012. – 559 с.
12. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.
13. Шкоп Я. Региональный агрокластер / Я. Шкоп // Аграрный эксперт. 2009. – № 5. – С. 54-55.
14. Global Wage Report 2010/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_145265.pdf.