

Збарський В.К., Остапчук А.Д.

**МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ЕФЕКТИВНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Досліджується теорія і практика розвитку малого бізнесу в Україні. Зокрема, узагальнено сутнісну характеристику малих форм господарювання в аграрному секторі економіки, місце в ринковій економіці та встановлено критерії типізації суб'єктів аграрної господарської структури. Показано досвід розвитку малого агробізнесу в сільському господарстві США. Визначено виробничо-фінансовий стан, тенденції економічної стійкості та перспективи агробізнесових малих форм господарювання, передумови пореформеного розвитку, сучасний прояв та майбутнє господарств населення в аграрному виробництві. Як новизна досліджено роль і місце малого підприємництва як ефективної форми господарювання на селі. Обґрунтовано посилення впливу ринкових інструментів та держави на дохідність і ефективність суб'єктів малого підприємництва, що забезпечить формування сталої продовольчої безпеки країни.*

**Ключові слова:** малі форми господарювання, малий агробізнес, підприємництво, розвиток, ефективність, господарства населення, критерії малого агробізнесу.

**Постановка проблеми.** Тривалі енергетичні, сировинні, демографічні кризи свідчать про необхідність шукати нові форми ведення господарської діяльності, які менш згубно впливали б на людство і дозволили б знайти рішення соціальних проблем, що накопичилися в суспільстві.

У першу чергу йдеться про відродження підприємництва, його традицій і цінностей, про створення широкого шару приватних власників, про розвиток малого бізнесу. Мале підприємництво як форма, що відображає зміст економічної поведінки людини, не є чимось новим. Така форма ведення бізнесу відома давно. Світовою практикою накопичений великий досвід в питаннях організації і ведення малого бізнесу. Останніми роками в багатьох країнах світу спостерігається різке зростання числа малих підприємств, що свідчить про актуальність цієї форми господарювання. Особливо велике значення малий бізнес набуває в науковій і виробничій діяльності промислово розвинених країн. Він відображає глибокі об'єктивні зрушення в організації виробничих процесів світових лідерів економіки (табл. 1).

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У світовій практиці ведення бізнесу існують такі організаційні форми підприємства – одноосібне володіння, товариство (партнерство) та корпорації. Визначені форми властиві також і для підприємств малого та середнього бізнесу. Саме це і

розглядають у своїх наукових працях вітчизняні дослідники малого та середнього бізнесу Б. Андрушків [1], З. Варналій [2], Т. Говорушко [3], В. Горьовий [4], В. Збарський [6], О. Кужель [8], І. Прокопа [10], В. Шпак [11], В. Сахаров [9].

«У сучасних умовах постіндустріальної економіки, – зазначає голова аналітичного центру «Академія» О. Кужель, – змінюється сама парадигма економічного розвитку, внаслідок чого мале підприємництво поряд із великим бізнесом і крупним капіталом виступає рівнозначним (а в деяких випадках навіть ще більш активним) гравцем господарських відносин, перетворюючись з їхнього придатку на їхнього незмінного партнера й економічного союзника, на структурну основу стабільності їх позицій на ринках» [8].

**Мета статті** – дослідження розвитку малого підприємництва як ефективної форми господарювання на селі.

**Виклад основних результатів дослідження.** Приватне підприємництво, що охопило економіку України, свідчить про те, що в основі цього процесу лежать об'єктивні чинники розвитку ринкової економіки. Так, швидке зростання числа малих фірм і збільшення їх питомої ваги в будь-якій державі трактується американським економістом Пітером Друкером як ренесанс монополістичної власності [1, с.35]. Використовуючи дані про розвиток малого бізнесу в США за два останні десятиліття, він зробив висновок про те, що в цій країні відбувається рух від "управлінської" економіки до "підприємницької", і це – небувалий стрибок в історії світової економіки.

*Теоретичне обґрунтування розвитку різних форм господарювання припускає два важливі методологічні критерії. Суть першого критерію полягає у тому, що та або інша форма господа-*

© Збарський Василь Кузьмич, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н. Романенка

Остапчук Анатолій Дмитрович, к.е.н., доцент, декан факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України

рювання повинна відповідати вимогам економічної практики. Господарська структура може ефективно функціонувати і розвиватися тільки в тому випадку, якщо вона заснована на певних традиціях системи економічних відносин, що склалися в окремій країні.

Наприклад, якщо узяти найпрогресивнішу модель економіки, що склалася на Заході, але яка не має аналогів в Україні, то реалізувати її на практиці буде справою вельми скрутною. Значущість другого критерію повинна виходити з відповідності форми господарювання прогресивному рівню і напрямкам розвитку продуктивних сил і тих відносин власності, в рамках яких може бути реалізоване це прогресивне явище. Якщо та або інша форма господарювання не взаємозв'язана з цим процесом, то вона рано чи пізно виявиться неефективною і зникне [2, с.43].

Використовуючи відзначене, з'ясуємо об'єктивні умови відродження і розвитку малих форм господарювання. Останнє припускає, в першу чергу, аналіз розвитку процесів усупільнення праці.

В умовах зростання масштабів суспільного виробництва багато економістів вважали, що мале підприємство – це пережиток минулого, залишки старих, відживших себе виробничих відносин, які несуть в собі ознаки застарілих господарських форм і є перешкодою на шляху створення новітніх форм господарювання. Як показав час, така точка зору виявилася багато в чому помилковою і тенденційною і не відповідає умовам сьогодення.

Суть у тому, що відбулося ототожнення двох найважливіших економічних категорій – "мале підприємство" і "дрібне виробництво". Як справедливо відзначали українські економісти [3; 4], ця груба теоретична помилка фактично знімала питання про місце і роль малих підприємств в господарській сфері, про перспективи їх розвитку при переході до ринкової економіки. Існувала думка, що велике виробництво, що базується в основному на суспільній власності на засоби виробництва, є основою продуктивних сил суспільства. Саме вона відкриває можливості ефективно використовувати високопродуктивну техніку і передову технологію на великих об'єднаннях, реалізуючи, в першу чергу, новітні методи управління і контролю за випуском продукції. Проте, це твердження, безумовно, не позбавлене логіки, не є остаточним. У значній кількості промислово розвинутих країн та країн СНД великі промислові підприємства були базисними в господарському комплексі. В даний час ситуація змінилася: малі підприємства в економіці України стають такою організацією виробництва, яка у деяких випадках не поступається за результативністю виробництва великим господарським одиницям [5, с.54] (табл. 2). Сучасні малі підприємства мають добре технічне оснащення, більшість технологічних процесів автоматизовано, процеси праці багато в чому носять інтелектуальний характер, відсутні операції, властиві дрібному виробництву епохи зародження цивілізації. Тому актуальність вивчення категорій "мале підприємство", «малий бізнес» і "дрібне виробництво" в даний час досить висока.

Таблиця 2

## Показники розвитку малого підприємництва в Україні у 2015 р.\*

Показник	Україна		в т.ч. по областях									
	всього	АС <sup>1</sup>	Черкаська		Київська		Житомирська		Ів.-Франківська		Херсонська	
			всього	АС <sup>1</sup>	всього	АС <sup>1</sup>	всього	АС <sup>1</sup>	всього	АС <sup>1</sup>	всього	АС <sup>1</sup>
Кількість, од.	327815	44229	7837	1831	17167	2074	6231	1130	7659	837	7735	2350
Зайнято, тис. осіб	1567,7	199,9	40,8	9,6	86,6	11,8	36,7	5,98	33,3	2,1	35,3	9,5
на 1 підприємство, осіб	4,8	4,5	5,2	5,2	5,0	5,7	5,9	5,3	4,3	2,5	,6	4,0
Обсяг продажів млрд. грн	903,3	116,0	21,8	6,0	58,4	7,16	13,3	3,07	13,5	1,04	19,64	5,09
те ж на одне підприємство тис. грн	2755,6	2622,7	2181,7	3266,4	3401,9	3452,3	2134,5	2716,8	1762,6	1242,5	2539,1	2566,0
те ж на одного зайнятого, тис. грн	576,2	580,3	534,3	625,0	674,4	606,8	362,4	513,4	405,4	495,2	556,4	535,8
Витрати на оплату праці у розрахунку на одного зайнятого, грн	2887	2245	2514	2382	4229	3396	2399	2045	2311	1691	2190	1703
Фінансовий результат до оподаткування, млрд. грн	-111,7	34,4	1,25	2,1	-8,3	1,82	0,52	0,77	0,10	0,14	2,18	1,98
те ж на одне підприємство, тис. грн	-340,7	777,8	159,5	1146,9	-483,5	877,5	83,5	681,4	13,1	167,3	281,8	84,3
те ж на одного зайнятого, тис. грн	-712,5	172,1	30,6	220,6	-95,8	154,2	14,2	128,7	3,0	66,7	61,8	208,4
Підприємства, які одержали прибуток, %	73,9	88,3	79,2	89,9	74,3	74,7	73,1	73,1	80,7	87,3	77,9	87,8

Джерело: Дані Держстату України.

\*Де: АС – аграрний сектор: сільське, лісове і рибне господарство

Відомо, що процеси усупільнення відображають певний рівень розвитку продуктивних сил будь-якої системи і обумовлюють існування відповідних їм організаційних форм ведення виробництва. Разом з тим рівень усупільнення виробництва впливає на наявність тих або інших форм власності. Найприйнятнішою буде та форма власності, яка більшою мірою відповідає реальному усупільненню виробництва, в рамках якого найтіснішим чином поєднуються інтереси виробника і споживача, покупця і продавця, внутрішнього і зовнішнього ринку. В умовах переходу до ринку процес усупільнення виробництва можна розглядати як єдність його двох взаємовиключних процесів. З іншого боку, це процес концентрації виробництва, що виражається перш за все в збільшенні масштабів виробництва. З другого боку, це процес деконцентрації, що виражається в зменшенні масштабів виробництва, розділення великих структур економіки на дрібніші і роз'єднані. Ці процеси не суперечать законам діалектики і визначаються ефективністю суспільного виробництва. Розмірна структура виробництва визначається, перш за все, її ефективністю, тобто здатністю в максимально короткі терміни з максимально низькими витратами виробити максимальну величину продукту, що забезпечує за даних умов ринку максимальний прибуток.

Процеси усупільнення виробництва, що характеризуються своєю суперечністю, виявляються у вертикальній і горизонтальній інтеграції, в рамках яких не тільки усуваються дрібні господарські структури, але і породжуються на якісно новому рівні. В рамках великих господарських комплексів створюються малі підприємства, які перетворюються на своєрідні ділянки, складові ланки великих структур, що значною мірою підвищують їх маневреність в умовах швидкої зміни кон'юнктури ринку. Ця умова створює міцну основу для розвитку малих господарських форм.

Об'єктивні тенденції реального усупільнення виробництва багато в чому не були враховані економічною наукою, що привело на практиці до значних прорахунків: необґрунтованого укрупнення виробничих одиниць; зростання гігантоманії; посилення тенденцій монополізму; ускладнення структури управління економікою з неминучою її бюрократизацією на всіх рівнях; відособлення економічних інтересів. Як наслідок – спостерігалось різке зниження реальної ефективності виробництва.

Після руйнування адміністративно-командної системи, що існувала тривалий час і в нашій країні,

результати штучного і, багато в чому механічного, усупільнення виробництва стали особливо помітні. Великі господарські об'єднання, створені без достатньої економічної основи, стали розвалюватися, перетворюючись на окремі самостійні господарські ланки, що, власне, і відображало реальний рівень усупільнення виробництва.

Ігнорування об'єктивних економічних процесів усупільнення виробництва, пов'язані з догматичним їх уявленням (коли вони практично зводилися до необґрунтованого зростання розмірів підприємств), завдали великого збитку економіці колишнього СРСР. В даний час наочно виявляються недоліки старих організаційних форм, які характеризуються бюрократизацією апарату управління і зростанням витрат на управління, нездатністю швидко перебудовуватися на випуск нової продукції, громіздкістю і складністю структур економіки, зниженням ролі людського чинника у виробництві. Все це є наслідком необґрунтовано високої питомої ваги в економіці великих господарських форм при монополії державної власності.

Усунути наслідки такої неефективної господарської політики можна за допомогою часткової заміни крупних економічних структур (які не завжди є рентабельними) на малі, здатні в найкоротший строк усунути наявні недоліки. При цьому важливо не руйнувати високоефективні великі виробництва, а реорганізувати ті, які не можуть функціонувати в умовах становлення та розвитку ринкової економіки.

Науково-технічний прогрес робить безпосередній вплив на роль малих підприємств в економіці багатьох країн, про що широко діляться досвідом вітчизняні і зарубіжні економісти. Сучасне виробництво характеризується високим ступенем спеціалізації, особливо повузлової, подетальної і операційної, що обумовлює необхідність існування безлічі дрібних виробничих одиниць. Значне збільшення асортименту продукції і швидка його зміна, зниження серійності виробів, що випускаються, робить високорентабельними невеликі за розміром господарські одиниці. Підприємства, які орієнтуються в своїй діяльності на невеликі за обсягом ринку збуту продукції і джерела сировини, а також на потреби покупців, що постійно диференціюються, не можуть бути великими і громіздкими. Це робить їх низькоефективними і може привести кінець кінцем до банкрутства. Тільки оперативна гнучкість малих господарських форм, самостійність, здатність швидко адаптуватися до умов, що змінюються, забезпечує виживання їх в ринковому середовищі.

Світовий господарський досвід показує, що вузька спеціалізація підприємств з виробництва вузлів, деталей, заготовок і проведення технологічних операцій загальнопромислового характеру робить високоефективними малі форми економіки. До подібного типу можна віднести підприємства, що спеціалізуються на виробництві литва металевих заготовок, штампів, виробів порошкової металургії, підшипників, пружин, металопокриттів, виробів з пластмас, виробництві метизів, шестерень, дрібного оснащення і т.д., а це свідчить про те, що в багатьох випадках дрібні за розмірами підприємства органічно включаються у процеси суспільного розподілу праці, його кооперації, максимально орієнтовані на задоволення реальних потреб, тобто стають частинами великого національного виробництва [6, с.65].

В умовах науково-технічної революції різко посилюються потреби в продукції вузькоспеціалізованого виробництва, що випускається малими серіями. Ця потреба зростає у зв'язку зі складністю виробів, високою диверсифікованістю та технологічністю виробництва, періодичною зміною асортименту продукції, яка вимагає постійного перенастроювання устаткування. Так, в США 80% обсягів промислового виробництва складає продукція в кількості 50–300 виробів. Подібна ситуація спостерігається в Італії, Франції, Німеччині, Японії. Спеціалізоване виробництво виявляється не тільки рентабельним, але і високорентабельним. Проте нова промислова революція, свідками якої ми є, виросла з таких епохальних технічних досягнень, як електронно-обчислювальна машина. Ці нові технічні досягнення зробили дрібного виробника не тільки доречним, але і важливим чинником будь-якого промислового комплексу. Якщо дрібний виробник не може забезпечити собі більшу, ніж зараз, частку ринку збуту, то це відбувається не унаслідок властивої йому нездатності, але тому, що на шляху його успіху стоїть централізована влада.

Необхідно відзначити також підвищений виробничий динамізм, господарську і географічну маневреність малого бізнесу, гнучкість в налагодженні і освоєнні виробничо-технологічних процесів, прагнення в максимально враховувати змінні запити споживачів.

Зміни, що відбулися, пов'язані з формуванням якісно нової ринкової ситуації на світовому ринку, яка відображає глибокі зрушення в суспільних потребах. Йде в минулий час панування стандартної масової продукції, різко зросли темпи зміни моделей товарів, відбувся рішучий поворот до виробництва продукції в малих серіях,

розрахованої на споживачів зі специфічними споживчими вимогами.

*Насичення споживчого ринку товарами, що задовольняють базовий попит, в основному завершено.* Різко підвищується питома вага і значення селективного попиту, посилюється сегментація ринку, виділяється безліч груп споживачів зі своїми специфічними запитами – залежно від соціального і професійного статусу, рівня доходу, віку, полу, хобі, смаків, схильностей, психологічного складу. Збільшується "ціновий опір" покупця, що виражається у відмові придбати товар або користуватися послугою, якщо в його уявленні їхній корисний ефект не відповідає встановленій ціні.

Надзвичайно актуальною проблемою є розвиток малих форм господарювання у сільських поселеннях. На відміну від інших галузей економіки в аграрній сфері існує велика низка специфічних особливостей. Це, насамперед, відноситься до визначення і класифікації малих сільськогосподарських підприємств та їх критеріїв (рис. 1, 2).

У цих умовах малому підприємству відводиться далеко не другорядна роль. Навпаки, малий бізнес виступає як важлива складова господарської структури, без якої неможливе ефективне функціонування економіки, що забезпечує її конкурентоспроможність. В процесі дроблення галузей і сегментації ринку, в умовах мінливості попиту, невеликі фірми забезпечують необхідну рухливість виробництва, не дають новим зонам попиту, що постійно з'являються, тобто зонам найвужчих груп споживачів – залишитися незакритими. Зокрема, саме малим фірмам належить провідна роль в задоволенні локального попиту, тобто задоволенні специфічних потреб тих або інших прошарків споживачів в певному місті, міському районі, сільській місцевості.

У яких же галузях економіки переважає малий бізнес? Виділити переважні галузі розповсюдження малих виробничих форм практично неможливо. Малі підприємства присутні як в традиційних, так і найбільш передових галузях. Малі фірми спеціалізуються на випуску товарів високого споживання: виплавляють високолеговану сталь на міні-заводах, виробляють продукцію для галузей машинобудування, сільського господарства, текстильної, харчової, радіотехнічної, деревообробної та інших галузей промисловості. Активно проводяться розробки в новітніх напрямках розвитку науки і техніки – генна інженерія, мікроелектроніка, сучасні засоби зв'язку, комп'ютерна техніка, робототехніка, біотехнологія.



Рис. 1. Методичні підходи до визначення малих форм господарювання (МФГ) [5]



**Висновки.** Мале підприємництво є невід'ємною й обов'язковою складовою існування ринкової конкурентної економіки. Великий капітал, звичайно ж, визначає рівень науково-технічного й промислового потенціалу. Проте основою розвитку країн з ринковою економікою є саме мале підприємництво як найбільш масова, динамічна й гнучка форма ділового життя суспільства. За своєю природою воно більше орієнтоване на локальні й місцеві ринки. Тому вирішальне значення під час створення сприятливих умов для зростання ефективності цього економічного сектора відіграє соціально-економічна політика саме місцевих органів влади.

Активізація взаємодії малих і великих підприємств аграрного сектору може бути реалізована у таких напрямках: а) створення стійких господарських систем, які включають в себе

великі й малі підприємства різного функціонального призначення з метою більш ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; б) реформування великих інтегрованих структур шляхом створення якісно нового механізму управління через проведення комплексу заходів, спрямованих на зміни форми власності і структури підприємств, вдосконалення їх фінансово-економічної діяльності, звільнення від непрацюючих активів і збиткових підрозділів з використанням малих підприємств в якості одного із інструментів реформування; в) використання інноваційного потенціалу малих підприємств з метою інтенсифікації виробництва і забезпечення конкурентоспроможності; г) ефективне використання трудових ресурсів на малих підприємствах.

#### ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушків Б. Інноваційно-комплексні шляхи розвитку малого підприємництва: монографія / Б. Андрушків, Ю. Вовк, І. Крамар та ін. – Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 340 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Знання, 2005. – 302 с.
3. Говорушко Т.А. Підприємницьке середовище та його вплив на розвиток малого підприємництва в Україні // Агроінком – 2010. – № 4–6. – С. 76–81.
4. Горьовий В.П. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми: монографія // В. П. Горьовий, А. В. Збарська. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600с.
5. Збарська А.В. Модель розвитку суб'єктів малого підприємництва на основі кооперації в умовах Черкаської області / А. В. Збарська // Науковий вісник Львівського нац. ун-ту вет. медич. та біотех-й ім. С.Я. Гжицького. – Серія «Економ.науки». – 2013. – Т.15. – № 2 (56). – С. 110–118.
6. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного приватного укладу у сільських поселень України: монографія / В. К. Збарський. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2012. – 654 с.
7. Збарський В.К. Державна підтримка сільського господарства // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 74–80.
8. Кужель О. Великий і малий бізнес: глобальні тенденції розвитку господарської інтеграції й партнерства // Аналітичний центр «Академія», 2013.
9. Малий та середній бізнес. За загальною редакцією В. Є. Сахарова. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2008. – 368 с.
10. Прокопа І.В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 74–89.
11. Шпак В.І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі української видавничо-поліграфічної компанії «Експрес-Об'ява») / В. І. Шпак. – К.: МАУП, 2010. – 112 с.
12. Обласна цільова програма «Село Черкащини - 2020». Статистичний збірник. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2011. – 21 с.
13. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у 2011 році: стат. збірник. – Черкаси, 2012. – Головне управління статистики у Черкаській області. – 226 с.
14. Збарська А. В. Оптимізація розмірів малих сільських підприємств / А.В. Збарська, А. І. Липов'як-Мелкозьорова // Бухгалтерія в с.-г-ві. – 2013. – № 21. – С. 13–19.

#### REFERENCES

1. Andrushkiv B. (2011) Innovatsiino-kompleksni shliakhy rozvytku maloho pidpriemnytstva: monohrafiia [Innovative and complex ways of small business development: monogr]/ B. Andrushkiv, Yu. Vovk, I. Kramar [ta in.]. – Ternopil: TNTU im. I. Puliuia, – 340 p. [in Ukrainian].
2. Varnalii Z. S. (2005) Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky [Small business: the basics of theory and practice] / Z. S. Varnalii. – K.: «Znannia», – 302 p. [in Ukrainian].
3. Novorushko T.A. (2010) Pidpriemnytske seredovyshe ta yoho vplyv na rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Entrepreneurial environment and its influence on the development of small business in Ukraine] // Ahroinkom - # 4-6. – p. 76-81. [in Ukrainian].

4. Horovyi V.P. (2011) Male pidpriemnytstvo: postupy rozvytku, problemy: monohrafiia [Small entrepreneurship: progression, problems: monogr.] // V. P. Horovyi, A. V. Zbarska. – K.: TOV «Ahrar Media Hrupp», – 600p. [in Ukrainian].
5. Zbarska A.V. (2013) Model rozvytku subiektiv maloho pidpriemnytstva na osnovi kooperatsii v umovakh Cherkaskoi oblasti [Model of the development of small business entities on the basis of cooperation in conditions Cherkasy region] /A. V. Zbarska //Naukovyi visnyk Lvivskoho nats. un-tu vet. medyts. ta biotykhy im. S. Ya. Hzhyskoho. – Seriiia «Ekonom.nauky». – T.15. – # 2 (56). – p. 110–118. [in Ukrainian].
6. Zbarskyi V.K. (2012) Rozvytok dribnotovarnoho pryvatnoho ukladu u silskykh poselen Ukrainy: [monohrafiia] [Development of small-scale private style in rural settlements of Ukraine: monogr] / V. K. Zbarskyi. □ K.: NNTs IAE. – 654 p. [in Ukrainian].
7. Zbarskyi V.K. (2010) Derzhavna pidtrymka silskoho hospodarstva [State support for agriculture] // Ekonomika APK.– # 4. – p. 74–80. [in Ukrainian].
8. Kuzhel O. (2013) Velykyi i малыi biznes: hlobalni tendentsii rozvytku hospodarskoi intehratsii y partnerstva [Large and small business: global trends in the development of economic integration and partnership] // Analichnyi tsentr «Akademiia». [in Ukrainian].
9. Malyi ta serednii biznes. [Small and medium business]. Za zahalnoiu redaktsiieiu V. Ye. Sakharova. – K. : VNZ «Natsionalna akademiia upravlinnia », 2008. – 368 p. [in Ukrainian].
10. Prokopa I.V. (2010) Dyferentsiatsiia hospodarstv naseleння za kharakterom vyrobnytstva: naslidky rynkovoї transformatsii [Differentiation of households by the nature of production: the effects of market transformation] / I.V.Prokopa, T. V. Berkuta, M. H. Betlii // Ekonomika i prohnozuvannia.– # 3. – p. 74–89. [in Ukrainian].
11. Shpak V.I. (2010) Rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini (na prykladi ukraїnskoi vydavnycho-polihrafichnoi kompanii «Ekspres-Obiava») [Small business development in Ukraine (on the example of the Ukrainian publishing company "Express-Obyawa")] / V. I. Shpak. – K. :MAUP, – 112 p. [in Ukrainian].
12. Oblasna tsilova prohrama «Selo Cherkashchyny - 2020». Statystychnyi zbirnyk. [Regional target program "Village of Cherkasy region 2020". Statistical collection] – Cherkasy: Holovne Holovne upravlinnia statystyky u Cherkaskii oblasti, 2011. – 21 p. [in Ukrainian].
13. Diialnist pidpriemstv-subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti u 2011 rotsi: Stat. zbirnyk. – Cherkasy, 2012. [Activity of enterprises-subjects of entrepreneurial activity in 2011: statistical collection] – Holovne upravlinnia statystyky u Cherkaskii oblasti. – 226 p. [in Ukrainian].
14. Zbarska A. V. (2013) Optymizatsiia rozmiriv малыkh silskykh pidpriemstv [Optimization of the size of small rural enterprises] / A. V. Zbarska, A. I. Lypoviyak-Mielkozorova // Bukhhalteriiia v s.-h.-vi. – # 21. – p. 13–19. [in Ukrainian].

Одержано 28.02.2017 р.