

А. В. Філатова,

аспірант, Національний університет біоресурсів та природокоористування України

ORCID ID: 0000-0003-1139-0481

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.12.134

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПОСІВНОГО МАТЕРІАЛУ КУКУРУДЗИ

A. Filatova,

Postgraduate student, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

MAIN ASPECTS OF PRICE SETTING ON CORN SEED MARKET

Кукурудза є однією з найбільш розповсюджених та стратегічно важливою сільськогосподарською культурою в Україні та світі загалом. Україна, як країна з одними з найбільших площ сільськогосподарських угідь є привабливим ринком для проникнення іноземних постачальників посівного матеріалу. Оскільки на сьогодні підхід до ефективного ведення сільського господарства вимірюється не лише отриманням найвищої урожайності з гектару посіву, а й оптимальною економічною ефективністю, в статті запропоновано методичний підхід до ціноутворення на основі розкриття потенціалу посівного матеріалу. До особливостей ціноутворення можна віднести структуру споживчого попиту, ціни на продукцію конкурентів (особливо порівняння української селекції з міжнародними), витрати на виробництво (витрати на новітні розробки та дослідження). Нижче вказаний метод допоможе компаніям виробникам об'єктивно підходити до ціноутворення та пояснювати кінцевому споживачу, яким чином формується вартість і ціна продукції. Для кінцевого споживача через велику кількість посівного матеріалу на ринку, оцінка його потенціалу та фактичної вартості можуть стати ключовими чинниками для збільшення ефективності кожного гектару поля. Також для висвітлення потенціалу ринку, та його динаміки, у статті розглянуті динаміка посівних площ, валового збору та урожайності кукурудзи в Україні в період 2010—2018 рр.

With the growth of the world population and the rapid growth of biofuel production on the world market there is a high level demand on corn and as a result formation of a competitive purchase price. Corn is one of the most widespread and strategically important agricultural crop in Ukraine and the world as a whole. Ukraine, as a country with one of the largest areas of agricultural land, is an attractive market for the penetration of foreign seeds suppliers. Nowadays the approach to efficient agriculture is measured not only by obtaining the highest yield per hectare of crop, but also the optimal economic efficiency. The article proposes methods of approach to pricing based on the genetic seed potential. The price setting is a difficult and important stage for each goods producer. The producer profit, the sales volume and the finance results are depend on how well the prices are formed. During the price policy setting each producer should try to set up price according to product quality, market demand and price should be revised in case of changes in market environmental.

At the current stage of development the agricultural sector of the economy, agricultural marketing requires new integrated approaches that will ensure healthy competition between producers, which will improve the quality of products to meet all consumer needs. The price setting feature include the structure of customers demand, competitors products price (especially the comparison between Ukrainian selection and international, production cost (R&D cost). The following method will help suppliers to set up pricing objectively and explain the cost of production to the end consumer. For farmers due to the large amount of different seed types on the market, the assessment of its potential and actual value can be key factors in increasing the efficiency of each hectare of field. In agriculture there is a need of formation of an effective model that considering the interests of producers and consumers that justify the price size that will provide equivalent exchange. Also, for correct market potential assessment in the article was analyzed the dynamic of sown areas, gross harvest and yield of corn in Ukraine in the period 2010—2018.

Ключові слова: ринок кукурудзи, посівний матеріал кукурудзи, ціна, ціноутворення, посівна одиниця, сільськогосподарська продукція.

Key words: Corn market, corn seeds, price, pricing, seed unit, agriculture products.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Кукурудза є однією з найбільш важливих сільськогосподарських культур, що підтверджується високою продуктивністю та можливістю різностороннього вико-

ристання. Так, у зерні кукурудзи міститься 9—12 % білка, 4—6 % жиру, 65—70 % вуглеводів, що робить її цінним продуктом харчування для людей і незамінним кормом у раціоні годівлі тварин. Крім того, вказана

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням вивчення ринку зернових культур присвячено значну кількість досліджень вчених-економістів. Так, проблеми ефективності виробництва зернових та ціноутворення на цю продукцію розкриваються у працях М.Г. Лобаса, О.М. Шпичака та інших. Серед учених, роботи яких присвячені дослідженню особливостей і проблем формування цін на продукцію сільськогосподарських підприємств, слід виокремити таких: Барилевич О.М., Калетнік Г.М., Козак О.А., Пасхавер Б.Й., Россоха В.В., Саблук П.Т., Супрун О.М., Хорунжий М.Й. Актуальним за сучасних умов є використання маркетингового підходу до ціноутворення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок кукурудзи займає особливе місце в системі аграрних ринків, динаміка його розвитку є одним із параметрів ефективності функціонування аграрного сектора в цілому. Дотепер залишаються нерозв'язаними завдання, пов'язані зі створенням таких умов реалізації посівного матеріалу кукурудзи, які б забезпечили задоволення інтересів споживачів та продавців даного ринку, оптимального формування ціни на ринку посівного матеріалу кукурудзи.

ОСНОВНА ЦІЛЬ СТАТТІ

Об'єктом дослідження обрано ринок посівного матеріалу кукурудзи в Україні та визначення особливостей ціноутворення на посівну одиницю продукту з точки зору реалізації генетичного потенціалу. Ціллю статті є визначення впливу цін посівного матеріалу на ефективність вирощування кукурудзи Обґрунтування ціноутворення на посівну одиницю в залежності від генетичного потенціалу гібриду кукурудзи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У світовому масштабі кукурудзи висівалося 189 млн га в маркетинговому сезоні 2018 року. Лідерами є Китай, США та Бразилія, вони покривають 50% площ. Особливістю сезону 2018 року було те, що Китай та Бразилія суттєво збільшили площі під кукурудзою відносно минулих років в той же час площі у Європі зменшились на 1 млн га. Перші 10 країн у рейтингу виробників покривають 73% всіх площ під кукурудзою, інші 103 країни — висівають 52 млн га кукурудзи і мають 27% площ. Що стосується урожайності, то найбільше отримують кукурудзи у США — 11, 2 т/га, тоді як в Україні — 7,4 т/га на професійному ринку [5].

Україна є однією з найбільших країн за розміром посівної площі різних сільськогосподарських культур. Підхід по ефективному господарюванню спрямований на підтриманні балансу між витратами та прибутком з кожного гектару, адже сьогодні отримання максимальної урожайності не гарантує отримання максимального прибутку в цілому. Огляд основних тенденцій динаміки посівних площ, валового збору та урожайності кукурудзи в Україні 2010—2018 рр. (рис. 1).

Основними чинниками які впливають на розмір ринку кукурудзи, є сівозмінна культур, ціни на товарне зерно та погодні умови.

Однією зі специфічних особливостей ринкових відносин на аграрному ринку є B2B-відносини між виробником посівного матеріалу та господарством. За рахунок специфіки продукту, виробник повинен не лише продати мішок насіння, а й довести його безпосередню цінність для користувача.

Ключову роль у наведених відносинах може відігравати фокус на обґрунтованій оцінці економічної цінності і вартості даного продукту. Адже для всебічної оцінки вартості посівного матеріалу використовувати в аналізі лише рекомендовані ціни та порівнювати конкурентні продукти лише за наявним прайсом є не доцільно. Для більш детального аналізу конкурентних продуктів треба враховувати особливості аграрного ринку

культура має широкий спектр застосування в біоенергетиці. Зі збільшенням кількості населення на планеті та стрімким зростанням виробництва біопалива на світовому ринку, спостерігається високий попит на кукурудзу, і як результат, формування конкурентоспроможної закупівельної ціни [2].

Завдяки переважно сприятливим умовам протягом всього виробничого циклу в 2018 році Україні вдалося зібрати понад 35 млн т кукурудзи, що є абсолютним рекордом за всю історію країни. У результаті експортний потенціал сезону 2018 року оцінювався на рівні 27 млн т, що виглядає доволі амбіційно з огляду на потужну конкуренцію на світовому ринку з боку американської, а з квітня ще й аргентинської кукурудзи, а також проблем у роботі української системи логістики.

Найбільшим споживачем української кукурудзи залишається Європейський Союз (хоча європейські країни і не посідають перші місця топ-5 покупців), а другим за розмірами імпортером є Китай, який і очолює рейтинг. Слід також зазначити поступово зростаючу роль африканських країн — на них вже припадає 8—10% усіх вітчизняних поставок культури на глобальний ринок [3]. Найближчі наші конкуренти на світовому ринку — США, Бразилія, а якщо говорити про країни-сусідів, то це Румунія, Сербія, Болгарія.

Проблеми ціноутворення розглядаються у більшості наукових видань, присвячених вивченню економічного стану та перспектив розвитку окремих галузей сільськогосподарства. Вони особливо актуальні у галузях з тривалою окупністю капіталу, у яких темпи зростання цін на продукцію менші від темпів інфляції [8, с. 64—68].

Науково-дослідні установи Національної академії аграрних наук України працюють над створенням моделей інтенсивних технологій (альтернативна, ресурсощадна, ресурсоощадна біологізована, мінімальна, нульова тощо), займаються науковим обґрунтуванням, розробленням і впровадженням у виробництво адаптивних технологій вирощування сільськогосподарських культур з метою реалізації максимального потенціалу врожайності районованих сортів і гібридів. Вони засновані на управлінні процесом формування врожаю, скороченні розриву між потенційною та реальною продуктивністю сільськогосподарських культур і спрямовані на реалізацію біологічного потенціалу продуктивності [6, с. 222]. Всі процеси вдосконалення посівного матеріалу потребують значних фінансових ресурсів. Більшість установ в Україні, які займаються селекцією є державною власністю та фінансуються з державного бюджету. Отже, в порівнянні з посівним матеріалом представленими міжнародними компаніями є велика різниця у витратах на наукові дослідження і, як наслідок, продуктивність товару. Всі ці фактори суттєво впливають на формування цін на продукцію.

Формування цін на продукцію — складний та відповідальний етап для кожного товаровиробника. Від того наскільки правильно сформовані ціни, залежить прибуток підприємства, обсяг реалізації продукції та фінансовий стан в цілому. Оскільки посівний матеріал у структурі виробничої собівартості продукції сільськогосподарського господарства відноситься до прямих матеріальних витрат, а урожайність впливає на безпосередній прибуток, вартість посівного матеріалу — важливим фактором.

У державному реєстрі сортів рослин, придатних для поширення в Україні на 2020 рік, зареєстровано близько трьох з половиною тисяч гібридів та сортів кукурудзи [4]. Така кількість продуктів на ринку створює для споживача проблему широкого вибору, а для виробників — ринок широкої конкуренції. Отже, розробка методології ціноутворення допоможе виробникам оптимально встановлювати ціну на продукцію в залежності від генетичного потенціалу продукту та доводити цінність продукту споживачеві, опираючись на отримані результати.

Динаміка посівних площ, валового збору та урожайності кукурудзи в Україні 2010-2018 рр.

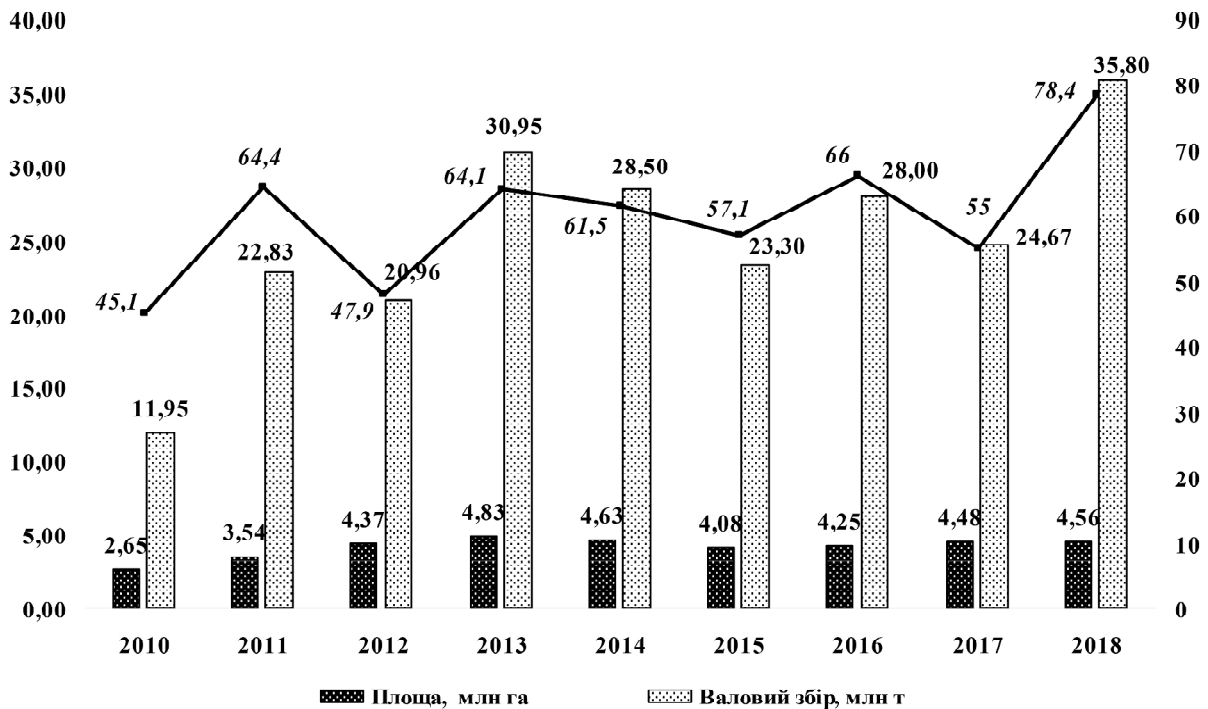


Рис. 1. Динаміка посівних площ, валового збору та урожайності кукурудзи в Україні 2010–2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [7].

та як наслідок специфіку аграрного маркетингу. Специфіка аграрного маркетингу полягає у врахуванні специфіки самого продукту та особливостей ведення сільськогосподарської діяльності, дані фактори спричиняють необхідність використовувати особливі підходи для формування маркетингової кампанії.

До особливостей аграрного маркетингу можна віднести наступні [1, с. 93–98]:

- чітко обмежений ринок: посівні площі країни;
- значний вплив природних факторів;
- сезонність бізнесу, значний проміжок часу між виробництвом;
- споживанням та прийняттям рішення про наступну покупку товару;
- необхідність високої агрономічної, технологічної підтримки сільгоспвиробників на рівні господарства від компаній виробників продукції;
- недостатній рівень розвитку маркетингу.

На поточному етапі розвитку аграрного сектору економіки, аграрний маркетинг вимагає нових комплексних підходів, які забезпечать здорову конкуренцію, між компаніями виробниками, що підвищить якість виробленої продукції для задоволення всіх потреб споживача.

Економічні особливості цінової політики на ринку посівного матеріалу полягають у встановленні оптимальних цін для завоювання певного сегменту ринку, покриття виробничих та операційних затрат, задоволення потреб споживача, отримання запланованого прибутку та можливість вчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку.

При нееластичному зв'язку між попитом та цінами на сільськогосподарську продукцію виникає протиріччя між науково-технічними прогресом та доходами сільськогосподарських товаровиробників. Це зумовлено тим, що з підвищенням науково технічного прогресу значно збільшується пропозиція сільськогосподарської продукції при незмінному або не значному збільшенні попиту на неї, що в свою чергу веде до зниження цін і доходів у сфері сільського господарства [10, с. 3–10].

Отже, до особливостей ціноутворення на ринку посівного матеріалу можемо віднести такі:

- швидкий розвиток науково технічного прогресу і, як наслідок, високі затрати на наукові дослідження з метою покращення характеристик продукту;
- висока конкуренція на ринку;
- нееластичний зв'язок між попитом та пропозицією;
- розкриття цінності в залежності від генетичних особливостей продукту.

Підвищення врожайності кукурудзи забезпечується шляхом підвищення рівня адаптивності гібридів до біо- та абіотичних чинників. Коливання врожайності за роками зумовлено лімітуючими факторами температурного режиму, вологозабезпечення, а також впливом основних хвороб та шкідників [9].

За рахунок вище наведеної специфіки ринку та великої кількості факторів, які впливають на розкриття генетичного потенціалу посівного матеріалу, для більш точної оцінки у дослідженні наведено дані з однієї дослідної ділянки, на якій гібриди тестувались в однакових агротехнологічних умовах останні три роки. Для підвищення об'єктивності досліджень бажано використовувати дані з декількох кліматичних зон, за період три-п'ять років, для визначення адаптивності посівного матеріалу до специфічних зон вирощування, але це не було метою нашого дослідження.

Отже, в основу підрахунків дослідження покладено, на нашу думку, основні конкурентні фактори продуктів: середня урожайність, середня вологість при збиранні та фактична вартість посівного матеріалу. Для побудови дослідження було вибрано продукти в одній групі стиглості з максимально наближеними продуктивними характеристиками. Також були повністю знівлено фактори однакових умов: особливості ґрунтово-кліматичних умов, попередник, агротехнологічні операції, включаючи внесення засобів захисту рослин та добрив, густота та строки посіву та збирання посіву, які також мають суттєвий вплив на урожайність, але більше відносяться до особливостей агротехнологічного за-

Таблиця 1. Підрахунок частки вартості посівного матеріалу в прибутку на га

Гібрид 1	Середня урожайність в попередні роки, т/га	Вартість 1 т товарного зерна, грн	Прибуток від реалізації, грн	Вартість насіння, грн/га	Частка вартості насіння в отриманому прибутку, %
	9,5	4050	38475	4860	12,63

Джерело: сформовано автором.

безпечення та можливостей кожного окремого господарства. В цьому дослідженні при однаково вирівняних умовах не вплинуть на результати розрахунків. Розрахунки проводились на основі двох гібридів компаній лідерів ринку посівного матеріалу кукурудзи, з метою оцінки економічного обґрунтування рекомендованої ціни гібриду 1 в порівнянні з найближчим конкурентом.

Отже, гібрид 1 у середньому за останні три роки показав врожайність на рівні 9,5 т/га, при середній вартості товарного зерна на ринку близько 4 050 грн за тону, вартість прибутку від реалізацію складе 38 475 грн. Враховуючи рекомендовану ціну на посівний матеріал наведеного гібриду на рівні 4 860 грн частка вартості насіння в отриманому прибутку буде 12,63% (табл. 1).

Для детальної оцінки рекомендованої ціни на гібрид було проведено порівняння з найближчим конкурентом.

Основні змінні величини у наведених продуктах — середня врожайність яка склала 9,5 т/га у гібрида 1 та 9 т/га у гібрида 2, отже, різниця по врожайності склала 0,5 тон з гектару. При вищезазначеній вартості товарного зерна 4 050 грн додатковий прибуток складе $0,5 * 4050 = 2025$ грн на користь гібриду 1.

Наступною змінною величиною в підрахунках є вологість зерна при збиранні, адже при прийомці на елеваторі зерно повинно відповідати вимогам якості, які для вологості кукурудзи складають 14%. Середня вологість при збиранні 17% у гібриду та 18,5% у конкурента, отже, при досушці в обох варіантах потрібну будуть додаткові витрати.

Розрахунок вартості досушки зерна ведеться за допомогою формули Дюваля.

Вартість досушки зерна =

$$= \frac{(\text{вологість при збиранні} - \text{базова вологість}) * X * (100\% - \text{базова вологість})}{100\% - \text{вологість при збиранні}}$$

де X = вартість досушки на елеваторі, яка склала 41 грн/т %;

базова вологість для кукурудзи = 14%.

Таким чином вартість досушки тонни товарного зерна гібриду 1 склала:

$$\frac{(17 - 14) * 41 * (100 - 14)}{100 - 17} = 127,45 \text{ грн.}$$

Загальна вартість досушки

$$127,45 * 9,5 = 1210,77 \text{ грн.}$$

Вартість досушки гібриду 2 конкурента

$$\frac{(18,5 - 14) * 41 * (100 - 14)}{100 - 18,5} = 194,69 \text{ грн.}$$

Загальна вартість досушки

$$194,69 * 9 = 1752,21 \text{ грн.}$$

Отже, різниця витрати на сушку на користь гібриду 1. Враховуючи різниці у врожайності та вологості продуктів при збиранні, можемо розрахувати обґрунтоване підвищення вартості на посівний матеріал:

Підвищення вартості = додатковий прибуток, грн частка вартості насіння в отриманому прибутку, % / 100 + різниця у витратах на сушку, грн

$$\frac{2025 * 12,63}{100 + 541,44} = 797,2 \text{ грн.}$$

Для формування нової рекомендованої ціни гібриду 1 беремо до уваги його генетичний потенціал, вико-

Таблиця 2. Співвідносна ринкова вартість гібриду з найближчим конкурентом

Продукт	Гібрид 1	Гібрид 2
Середній урожай, т/га	9,5	9
Середня вологість, %	17	18,5
Різниця по урожаю, т/га	0,5	
Додатковий прибуток/збиток, грн	2025	
Різниця по вологості, %	-1,5	
Вартість досушки, грн	1210,77	1752,21
Витрати на сушку 1 т%, грн	41	
Різниця витрати на сушку, грн	541,44	
Можливе вартісне підвищення посівного матеріалу гібриду 1, грн	797,2	
Вартість гібриду конкурента 2, грн		4800
Рекомендована ціна враховуючи реалізацію потенціалу, грн	5597,2	

Джерело: складено автором.

ривуємо рекомендовану ціну на гібрид 2, яка склала 4 800 грн/посівну одиницю, та додаємо до неї підвищену вартість

$$4800 \text{ грн} + 797,2 \text{ грн} = 5597,2 \text{ грн.}$$

Отже, при поточній ціні посівної одиниці гібриду 1 = 4 860 грн проведене дослідження дозволяє нам збільшити вартість посівної одиниці на 15,2%

$$\frac{(5597,2 - 4860) * 100}{4860} = 15,2\%.$$

Також наведений приклад ціноутворення чітко показує, що початкова різниця посівного матеріалу двох гібридів, яка склала 60 грн (4860 — 4800 = 60 грн), легко нівелюється при більш детальних розрахунках з наведеними змінними показниками (табл. 2).

Оскільки ринок посівного матеріалу є обмежений за площею сільськогосподарських угідь, динамічне проникнення на український ринок посівного матеріалу європейської та американської селекції автоматично зменшило площі посівів культур української селекції витісняючи їх своїми продуктами. На сьогодні ціна посівного матеріалу української селекції може бути у декілька разів нижчою від зарубіжних конкурентів та складати від 800 до 2500 грн за посівну одиницю кукурудзи.

Розвиток новітніх технологій ведення сільського господарства включає не лише прагнення отримання максимальної урожайності з одиниці площі, що зазвичай було одним з основним фактором ефективності ведення бізнесу, а й більш точного підходу до економічної ефективності. В підході до економічної ефективності мається на увазі підбір оптимального співвідношення вкладених ресурсів до отриманого прибутку з гектару площі.

ВИСНОВКИ

Через надзвичайно велику конкуренцію на ринку посівного матеріалу України господарствам все важче прийняти рішення про покупку товару, вартість якого включається в ціну кінцевої продукції, спираючись на об'єктивні чинники. В свою чергу компаніям-виробникам посівного матеріалу важливо не лише продавати свою продукцію та конкурувати за ціною, а доносити до споживача цінність свого продукту, спираючись на широкий комплекс ключових факторів, до яких відносяться не лише фактична вартість. Все більшої популярності набирає підхід оптимального економічного веден-

ня сільського господарства. Аграрії більш комплексно оцінюють ефективність ведення бізнесу, не лише орієнтуючись на максимальну урожайність товарного зерна з гектару площі, а рахуючи співвідношення затрачених ресурсів до отриманого прибутку. Таким чином, при формуванні рекомендованих цін на гібриди необхідно більш комплексно підходити до ціноутворення: аналізувати генетичний потенціал рослин в однакових умовах з найближчими конкурентами, відштовхуватися від переваг або недоліків при оцінці урожайності та вологості досліджуваних продуктів.

Аналізуючи ціни на посівні одиниці та ціну на товарне зерно кукурудзи, можемо дійти висновку, що оптимальна ціна за посівну одиницю високопотенційного матеріалу, повинна приблизно дорівнювати вартості однієї тони товарного зерна. Якісні характеристики посівного матеріалу вважаються одним з ключових факторів урожайності, і його цінність повинна бути оцінена з точки зору отримання майбутнього прибутку.

Література:

1. Воронєцька І.С. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві. Збірник наукових праць ВНАУ. № 2 (53). Т. 3. 2011. С. 93—98.
2. Галунка С.С. Ринок кукурудзи в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку. 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/download/581/556 (дата звернення 12 листопада 2020 р.).
3. Дикаленко М. ТОП-15 позицій українського експорту аграрної продукції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://landlord.ua/rejtingi/top-15-pozytsii-ukrainskoho-eksportu-ahraranoi-produktsii/> (дата звернення 12 листопада 2020 р.).
4. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні на 2020 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://sops.gov.ua/geestr-sortiv-roslin> (дата звернення 18 листопада 2020 р.).
5. Кожухар Т. Глобальний ринок зерна та насіння, [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/globalnij-ta-ukrainskij-rinok-nasinna-obsagi-ta-trendi> (дата звернення 12 листопада 2020 р.).
6. Лобас М.Г., Россоха В.В., Соколов Д.О. Управління інноваційно-технологічним розвитком агросфери, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки". Київ. 2016, 222 с.
7. Міжнародна організація ФАО [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC> (дата звернення 12 листопада 2020 р.).
8. Супрун О.М., Велична Є.І., Іванікова І.С. Вплив цінових чинників на виробництво молока в сільськогосподарських підприємствах. Економіка АПК. № 12. 2015. С. 64—68.
9. Чернобай А. Фактори, які впливають на урожайність кукурудзи, Пропозиція № 3 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/factory-yaki-vplyvayut-na-vrozhaynist-gibrydiv-kukurudzy-0> (дата звернення 12 листопада 2020 р.).
10. Шпичак О.М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Економіка АПК. № 8. 2012. С. 3—10.

References:

1. Voronets'ka, I.S. (2011), "Features of marketing in agro-industrial production", Zbirnyk naukovykh prats' VNAU, vol. 2 (53), no. 1, pp. 93—98.
2. Halunka, S.S. (2013), "Corn market in Ukraine current state and problem", available at: journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/download/581/556 (Accessed 12 November 2020).
3. Dykalenko, M. (2019), "TOP 15 position of Ukrainian export of agriculture products", available at: [https://landlord.ua/rejtingi/top-15-pozytsii-ukrainskoho-](https://landlord.ua/rejtingi/top-15-pozytsii-ukrainskoho-eksportu-ahraranoi-produktsii/)

eksportu-ahraranoi-produktsii/ (Accessed 12 November 2020).

4. Ukrainian Institute of Plant Variety Examination (2020), "State register of plant varieties suitable for distribution in Ukraine for 2020", available at: <https://sops.gov.ua/reestr-sortiv-roslin> (Accessed 18 November 2020).

5. Kozhukhar, T. (2019), "Global grain and seed market", available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/globalnij-ta-ukrainskij-rinok-nasinna-obsagi-ta-trendi> (Accessed 12 November 2020).

6. Lobas, M.H. Rossokha, V.V. and Sokolov, D.O. (2016), Upravlinnia innovatsijno-tekhnologichnym rozvytkom agrosfery [Innovation-Technik management in agrosphere], Natsional'nyj naukovyj tsentr "Instytut agrarnoi ekonomiky", Kyiv.

7. Food and Agriculture Organization of the United Nation (2020), "FAOSTAT", available at: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC> (Accessed 12 November 2020).

8. Suprun, O. M. Velychna, I. and Ivanikova, I. S. (2015), "Impact of price factors on milk production in agriculture enterprises", Ekonomika APK, vol. 12, pp. 64—68.

9. Chernobaj, L. (2019), "Factors that affect corn yield", Propozitsiya, [Online], vol.3, available at: <https://propozitsiya.com/ua/factory-yaki-vplyvayut-na-vrozhaynist-gibrydiv-kukurudzy-0> (Accessed 12 November 2020).

10. Shpychak, O. M. (2012), "Theoretical and methodological aspects of price setting for the agricultural products", Ekonomika APK, vol. 8, pp. 3—10.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2020 р.

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292