

**Речка Катерина Миколаївна**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки  
Таврійський державний агротехнологічний університет*

**Речка Екатерина Николаевна**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
Таврический агротехнологический университет*

**Rechka Kateryna**

*PhD in Economics, Associate Professor  
Tavria State Agrotechnological University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2018-4-3692

## **КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ЦІН НА АГРАРНУ ПРОДУКЦІЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

## **КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ЦЕН НА АГРАРНУЮ ПРОДУКЦИЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

## **CRITERIA FOR MARKETING PRICES FOR AGRICULTURAL PRODUCTION IN MODERN CONDITIONS**

**Анотація.** На сучасному етапі розвитку аграрних підприємств України одним із основних завдань є вирішення проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Відомо, що ціна має істотний вплив на ефективність діяльності підприємства, оскільки від неї залежить і відшкодування витрат виробництва і прибуток підприємства. В умовах ринкової економіки успіх сільськогосподарських підприємств багато в чому залежить від того, наскільки грамотно й вдало вони встановлюють ціни на свої товари. Проте нині повільність становлення процесу ціноутворення на сільськогосподарських підприємствах свідчить про відсутність дієвого теоретичного та методичного забезпечення прийняття рішень у сфері цінової політики, що часто призводить до серйозних прорахунків під час встановлення ціни, і, як наслідок, до значних збитків. Отже, є необхідність у вивченні принципів, методів та особливостей процесу ціноутворення в галузі та їх впливу на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств. Удосконалення процесу ціноутворення передбачає створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності, що дасть змогу збільшити кількість партнерів сільськогосподарських підприємств, задіяних у процесі реалізації їх продукції. Йдеться про розвиток інституту посередників, розгортання діяльності збутових чи багатофункціональних обслуговуючих кооперативів, гуртових ринків та інших елементів ринкової інфраструктури. Конкуренція між посередниками, наявність у сільськогосподарських підприємств можливостей вибрати вигідний канал реалізації продукції, усунення негативних наслідків монополії в системі її збуту дасть змогу створити ринкове середовище, в якому в процесі ціноутворення не буде явних перекосів на користь однієї зі сторін. У даній статті досліджуються особливості формування цін на сільськогосподарську продукцію. Розглянуті причини і наслідки помітного коливання в динаміці цін на окремі види продукції. Показано зростання впливу на процес ціноутворення зовнішньоекономічних операцій, концентрації виробництва сільськогосподарської продукції. Зроблено висновок про посилення позицій сільськогосподарських підприємств у процесі формування цін на їхню продукцію.

**Ключові слова:** ціна реалізації, сільськогосподарська продукція, сільськогосподарське підприємство, варіація цін, ціноутворення.

**Аннотация.** На современном этапе развития аграрных предприятий Украины одной из основных задач является решение проблемы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. Как известно, цена оказывает существенное влияние на эффективность деятельности предприятия, поскольку от нее зависит и возмещения издержек производства и прибыль предприятия. В условиях рыночной экономики успех сельскохозяйственных предприятий во многом зависит от того, насколько грамотно и удачно они устанавливают цены на свои товары. Однако сейчас несколько замедлен

процесс становления ценообразования на сельскохозяйственных предприятиях, что свидетельствует об отсутствии действенного теоретического и методического обеспечения принятия решений в области ценовой политики, что часто приводит к серьезным просчетам при установлении цены, и, как следствие, к значительным убыткам. Следовательно, возросла необходимость в изучении принципов, методов и особенностей процесса ценообразования в отрасли и их влияния на эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий. Совершенствование процесса ценообразования предусматривает создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности, что позволит увеличить количество партнеров сельскохозяйственных предприятий, задействованных в процессе реализации их продукции. Речь идет о развитии института посредников, увеличении деятельности сбытовых или многофункциональных обслуживающих кооперативов, оптовых рынков и других элементов рыночной инфраструктуры. Конкуренция между посредниками, наличие у сельскохозяйственных предприятий возможностей выбрать выгодный канал реализации продукции, устранение негативных последствий монополии в системе ее сбыта позволит создать рыночную среду, в которой процесс ценообразования не будет иметь явных перекосов в пользу одной из сторон. В данной статье исследуются особенности формирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Рассмотрены причины и последствия заметного колебания в динамике цен на отдельные виды продукции. Показан рост влияния на процесс ценообразования внешнеэкономических операций, концентрации производства сельскохозяйственной продукции. Сделан вывод об усилении позиций сельскохозяйственных предприятий в процессе формирования цен на их продукцию.

**Ключевые слова:** цена реализации, сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственное предприятие, вариация цен, ценообразование.

**Summary.** At the present stage of development of agrarian enterprises of Ukraine one of the main tasks is to solve the problem of pricing agricultural products. It is known that the price has a significant impact on the efficiency of the enterprise, since it also depends on the reimbursement of production costs and profits of the enterprise. In a market economy, the success of agricultural enterprises largely depends on how competently and successfully they set prices for their goods. However, the slowness of the formation of the pricing process at agricultural enterprises is now evidence of the lack of effective theoretical and methodological support for decision-making in the area of pricing policy, which often leads to serious miscalculations in price setting and, consequently, significant losses. Consequently, there is a need to study the principles, methods and peculiarities of the pricing process in the industry and its impact on the efficiency of agricultural enterprises. Improving the pricing process involves creating favorable conditions for the development of entrepreneurial activity, which will allow increase the number of partners of agricultural enterprises involved in the process of selling their products. It is about the development of the intermediary institution, the deployment of sales or multi-functional service cooperatives, wholesale markets and other elements of market infrastructure. Competition among intermediaries, the availability of opportunities for agricultural enterprises to choose a profitable channel for product sales, and the elimination of the negative effects of monopsony in its sales system will make it possible to create a market environment in which there will be no obvious distortions in the pricing process in favor of one of the parties. In this article the peculiarities of formation of prices for agricultural products are investigated. The reasons and consequences of a noticeable fluctuation in the dynamics of prices for certain types of products are considered. The growth of influence on the process of pricing foreign economic operations, concentration of production of agricultural products is shown. The conclusion is made of strengthening the positions of agricultural enterprises in the process of forming prices for their products.

**Key words:** selling price, agricultural products, agricultural enterprise, price variation, pricing.

**Постановка проблеми.** Перехід України до нових економічних відносин, що базуються на ринкових принципах ведення господарства, зумовив необхідність кардинальних змін у підході до виробничої та комерційної діяльності аграрних підприємств. У ринкових умовах ціна, як правило, встановлюється на основі співвідношення між попитом та пропозицією. Проте, слід зауважити, що, окрім попиту і пропозиції, у сільському господарстві є ціла низка чинників, що впливають на процес ціноутворення та рівень цін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості процесу ціноутворення в аграрній сфері та

вплив цінового механізму на розвиток аграрного сектору України є предметом досліджень багатьох вітчизняних вчених. Серед опублікованих останнім часом праць варто виділити ґрунтовний доробок М. М. Артуса [1], А. М. Гура [2], Є. М. Кирилюка [4], М. К. Пархомця [6], Є. А. Фірсова [8], М. Й. Хорунжого [9], О. М. Шпичака [10] та інших авторів. Дані автори достатньо докладно висвітлили в своїх працях теоретичні аспекти формування цін на сільськогосподарську продукцію в контексті теорії вартості [1; 4, с. 140–163; 8; 10], а також дослідили принципи та особливості функціонування механізму ціноутворення в аграрному секторі [6]. Також були

розглянуті організаційно-економічні засади формування системи збуту прибутковості в сільському господарстві та їх вплив на формування ринкової ціни на аграрну продукцію [2, с. 23; 3; 5; 9, с. 59]. Проте, на нашу думку, питання формування ціни у сільському господарстві потребують подальшого вивчення та опрацювання.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є визначення чинників, методичних підходів та особливостей процесу ціноутворення на продукцію сільського господарства в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Зарубіжна і вітчизняна практика однозначно дають підстави стверджувати про те, що аграрний ринок порівняно не сприятливий для умов, за яких ринок є досконалим. Йому притаманний нееластичний попит на вироблену аграрними виробниками продукцію і в певній мірі її надлишок (як абсолютний для високорозвинених країн світу, так і відносний щодо «недоступності» ринкових цін, зумовленою низькими доходами населення).

Разом з тим, принаймні теоретично, ринкові умови в будь-якій сфері і галузі економіки мають забезпечувати еквівалентність обміну. Інакше який сенс було створювати ринково-підприємницьке середовище в Україні щодо сільського господарства, роздержавлювати останнє. Адже в останні роки абсолютна більшість науковців пропонують втручання держави в механізм ринкового ціноутворення.

Науково обґрунтована відповідь на питання об'єктивної необхідності «втручання держави в механізм ринкового ціноутворення» щодо аграрного ринку має велике практичне значення. Самоочевидним є той факт, що впродовж усіх років незалежності аграрний ринок є недосконалим, оскільки не досягнуто еквівалентних міжгалузевих відносин. «Існуюча модель аграрного ринку, сформована протягом двох останніх десятиліть, дозволяє забезпечити вагомі фінансові результати лише великим виробникам — аграрним холдингам. В той же час, малі і середні фермерські господарства не набувають належного розвитку» [7, с. 623]. Через недосконалість міжгалузевих економічних відносин, зокрема цінового механізму, за 15 років галузь втратила понад 600 млрд грн., що зумовило значне зменшення надходження коштів на формування її матеріально-технічної бази та оплати праці, яка в сільському господарстві удвічі нижча, ніж у промисловості.

Низька прибутковість більшості агропідприємств у кінцевому підсумку не сприяє реалізації ключової рушійної сили економічного зростання і розвитку сільського господарства — задоволення економічних потреб і інтересів його суб'єктів. Принагідно зазначимо, що більшість науковців, досліджуючи природу нееквівалентного міжгалузевого обміну,

вважають його хронічною проблемою сільського господарства в ринкових умовах і зовсім уникнути її не вдасться.

У зв'язку з цим спочатку розглянемо теоретичне питання щодо спроможності ринку врегулювати, забезпечити еквівалентні міжгалузеві відносини в сфері АПК. Водночас дати відповідь на питання щодо об'єктивності втручання держави в цей процес.

Як вже зазначалося нами, більшість вітчизняних науковців визнають дію об'єктивного економічного закону вартості і в сільському господарстві, а відповідно його саморегуляцію. А це означає, що основою ціни є суспільні витрати на виробництво і реалізацію товару. Тобто ринкові ціни формуються на засадах закону вартості, який є законом цін. І тут, як справедливо вважають науковці, важливо визначитись, про які витрати йдеться, оскільки на практиці індивідуальні витрати, особливо в землеробстві, істотно відрізняються по галузі. Умовно їх можна поділити на три групи: найбільш високі; середні; низькі. Згідно трудової теорії вартості (і це логічно), ринкова ціна має компенсувати ті витрати, які здійснені за суспільно нормальних умов виробництва, при середньому рівні техніко-технологічної оснащеності, кваліфікації працівників, середній інтенсивності їхньої праці. Такі витрати більш-менш відповідають тим господарським одиницям, які на даний час виробляють основну масу продукції даного виду. Але навіть здоровий глузд і логіка дають підстави стверджувати, що для продавця товару ціна на його товар, при всіх маніпуляціях цін, має нижню межу — витрати виробництва. Крім того, виробник товару має не тільки відшкодувати понесені витрати. Сенс його діяльності — отримати певний прибуток. Покупців, що формують попит, цікавить передусім «гранична корисність» товару і, зрозуміло, він враховує свою платоспроможність. Будь-який товаровиробник, таким чином, не зможе відтворювати навіть просте виробництво, якщо ринкова ціна постійно не компенсує йому витрат. У такому разі можливі варіанти: 1) неповне відтворення; 2) зміна профілю виробництва; 3) економічне банкрутство. Тобто йдеться про занепад і руйнацію певного виду чи галузі виробництва [5, с. 211–212].

Розвиток продуктивних сил супроводжується суттєвими зрушеннями виробничої структури. Певні види виробництва скорочуються і навіть повністю витісняються іншими (наприклад, виплавка чавуну і сталі в значній мірі замінюється пластмасою, керамікою). У той же час не можна уявити собі припинення виробництва в такій галузі як сільське господарство, в якому виробляється найважливіша для життя людей продукція і сировина для багатьох

переробних підприємств. Теоретично в умовах світового поділу праці це можливо для невеликих країн, наприклад Ісландії. Для більшості країн світу масовий імпорт продукції — це продовольча і економічна небезпека, потреба в значних коштах.

Якщо сільське господарство розглядати в межах національної економіки тих країн, в яких воно є основним виробником сільськогосподарської продукції, то масове банкрутство агробізнесових господарств без втручання держави неминуче призвело б до підвищення цін до рівня достатньої прибутковості (за умови суспільно необхідних витрат). Ринкові умови природним шляхом посилюють концентрацію, централізацію і інтеграцію виробництва і знизили б рівень суспільних витрат. Від цього виграло б все суспільство, але значно зменшилася б кількість господарюючих суб'єктів. Тому нині більшість країн Заходу підтримують невеликі і середні ферми.

В Україні дещо інша ситуація. Про вагому підтримку цін державою мова не йде. Сектор сільських домогосподарств у таких умовах виживає тому, що він у значній мірі має натурально-споживчий характер. У секторі сільськогосподарських підприємств витрати компенсуються для близько 9/10 агропідприємств. Інші задовольняються порівняно низькою дохідністю, а кожне десяте підприємство є збитковим. Зрештою усе це суттєво гальмує економічне зростання і розвиток сільського господарства.

У зв'язку з цим актуальною є проблема врегулювання паритетних міжгалузевих відносин у сфері АПК. І тут треба опрацювати різні варіанти приведення в дію головного фактора, який впливає на прибутковість агробізнесових господарств, а тим самим на досягнення головної їх господарської мети. Наукою і практикою доведено, що в сучасних умовах один із найбільш доступних є переведення сільського господарства в режим ринкових відносин типу вільної конкуренції, а відповідно і спонтанної самоорганізації. Проте, як вже зазначалося нами, практично у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою цей варіант не використовується. Сільське господарство регулюється як ринком, так і державою. Як саме — це питання досить повно висвітлено в багатьох економічних публікаціях. Зокрема, ще в кінці 90-х років минулого століття С. Дем'яненко зазначав, що тепер дедалі більше економістів схиляються до думки, що досягти паритету цін досить складно, і взагалі сама його доцільність викликає сумнів. При цьому підкреслюються істотні недоліки концепції паритету цін.

Тому нині більшість західних економістів схиляються до двох інших концепцій вирівнювання можливостей виробництва в сільському господарстві та інших галузях економіки. Це концепції паритету

доходу й паритету віддачі ресурсів, які сьогодні є найбільш популярними в аграрній політиці.

Концепція паритету доходу передбачає, що в сільському господарстві чистий прибуток і прибутковість (питома вага прибутку в ціні на сільськогосподарську продукцію) мають бути такими самими, як і в інших галузях економіки.

Концепція паритету віддачі ресурсів полягає в тому, що сільське господарство повинне забезпечувати таку саму ефективність використання ресурсів, як і несільськогосподарські галузі економіки. Тут маються на увазі, в першу чергу, рівень ресурсовіддачі виробництва і оптимізація його обсягів, при яких би досягалось оптимальне (з точки зору розподілу ресурсів між різними галузями народного господарства) залучення ресурсів у виробництво.

В основі аграрної політики держави повинні лежати концепція паритету доходів сільськогосподарських виробників з доходами працівників інших галузей економіки, а також концепція паритету віддачі ресурсів. Це означає відхід від концепції паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію.

Концепція паритету доходів є набагато ширшою від концепції паритету цін. Вона полягає у вирівнюванні доходів трудівників сільського господарства з доходами працівників інших галузей економіки і передбачає комплекс спрямованих на це заходів, серед яких підтримання цін на промислові ресурси для сільського господарства, субсидування окремих видів сільськогосподарської продукції (і зокрема — тваринницької), створення сприятливого податкового клімату для аграрних підприємств, поліпшення соціальних умов життя на селі. Втілення в життя концепції паритету доходів дозволить не тільки підняти доходи сільськогосподарських виробників (які сьогодні є вдвічі нижчими, ніж у середньому по народному господарству), але й у цілому збалансувати розвиток аграрної сфери економіки [1, с. 24–27].

Питання державного регулювання цін і доходів щодо України не слід ні недооцінювати, ні переоцінювати. Принаймні за всі роки незалежності воно є дуже проблематичним.

На сьогодні, у реальних умовах ринку сільськогосподарської продукції в Україні сформована розгалужена система комерційних посередників. Вони вклинилися між агровиробниками і кінцевим споживачем. Оскільки посередники виконують певні функції, пов'язані з рухом продукції від виробника до кінцевого споживача, то вони не є зайвими. За певних умов посередники є вигідними і для аграріїв, і кінцевих споживачів, і суспільства. Головною умовою цього є належна цінова політика посередників щодо обох їхніх контрагентів. На сьогодні в «...механізм

ринкового обігу вклинилася надто розгалужена та практично ніким не регульована і не контрольована система комерційних посередників. А тому рух аграрної продукції здійснюється за таким напрямом: аграрне підприємство — посередник — кінцевий споживач... Через це ціна, сформована в такий спосіб, практично не забезпечує прибутку аграрію й виробництво стає збитковим. Натомість, посередник, придбавши продукцію за безцінь (собівартість її вища, ніж запропонована ціна), продає її кінцевому споживачеві за ціною, яка забезпечує посереднику високий прибуток. Отже, ринковий механізм набуває такої форми: аграрне підприємство — збиток; посередник — надприбуток; переробник — прибуток; кінцевий споживач. Звідси випливає, що збиток, який одержує аграрне підприємство, трансформується в надприбуток посередника і прибуток переробника. Їхня участь на аграрному ринку визначається алгоритмом: купив дешевше — продав дорожче» [9, с. 59].

Зауважимо, що офіційних даних щодо надприбутків посередників аграрного ринку немає. Відповідно і неможливо точно визначити «збиток» аграрних підприємств від того, що вони не самі реалізують продукцію кінцевому споживачу. Можна лише гіпотетично оцінити втрати від диспаритету цін.

За таких умов невідкладним стає завдання використання всіх можливих напрямів, механізмів і важелів участі безпосередніх агровиробників у функціонуванні всього продовольчого ланцюга руху їхньої продукції до кінцевого споживача. Як саме? Загальновідомо, що це потребує витрат обігу, починаючи із транспортування, зберігання, доробкою і переробкою продукції агровиробників і закінчуючи формуванням торгової і логістичної інфраструктури, будівництво елеваторів і портових потужностей, товарних бірж, аукціонів, організованих ринків. Зрозуміло, що виробники беруть на себе ризики, можливі втрати при зберіганні продукції. Зрештою ситуація на аграрному ринку стає більш прозорою і прогнозованою для всіх його учасників.

**Висновки з даного дослідження.** Із викладеного вище випливає висновок, згідно з яким у сучасних економічних умовах більшість сільськогосподарських підприємств не реалізують вироблену ними продукцію безпосередньо кінцевому споживачу своєї країни, а тим більше зарубіжним споживачам. Це пояснюється багатьма причинами. Головні з них: відсутність спільних об'єктів у сільськогосподарських підприємств, пов'язаних із проміжним рухом виробленої продукції від виробника до кінцевого споживача. Йдеться передусім про різні види кооперативів, спільні елеватори, переробні підприємства, оптові ринки, торгові дома тощо. Відносно продажу

продукції переробним підприємствам, то тут важливо встановлення тривалих і взаємовигідних взаємозв'язків аграріїв і переробників. Головне — компенсація суспільно необхідних витрат сільськогосподарським підприємствам і одержання ними нормального прибутку. Інакше кажучи, отримання взаємних максимальних вигід для кожного із учасників інтеграції.

Створення усіх цих умов не виключає наявність посередників на аграрному ринку. Але вони змушені будуть діяти в конкурентному середовищі. У кінцевому підсумку суттєво зменшиться потреба участі держави в регулюванні і підтримці ринкових цін. Чи під силу окремим агровиробникам здійснювати реалізацію виробленої продукції кінцевому споживачу? Очевидно тільки тим, у кого досягнута надконцентрація виробництва, агрохолдингам зокрема. Усім іншим нагальною є потреба і доцільність об'єднатися з метою спільного виконання тих функцій, які сьогодні здійснюють посередники.

Досвід економічно високорозвинених країн дає підстави стверджувати, що одним із ефективних напрямів виходу на кінцевого споживача є створення багатьма фермерами «своїх посередників», як правило, некомерційних. Такий посередник також діє на аграрному ринку за алгоритмом: «купив дешевше — продав дорожче», наприклад, постачально-збутові кооперативи. Але економія від цього розподіляється між членами кооперативу. Важливими є й інші напрями виходу агровиробників на кінцевого споживача або переробні підприємства.

Практика відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками і покупцями сільськогосподарської продукції свідчить про відсутність дієвої договірної системи, яка б гарантувала зменшення ризиків для покупців і продавців, вчасну оплату та була способом уникнення банкрутства й продажу неприбуткових компаній. Вирішення проблеми вбачається в опрацюванні відповідної законодавчої бази, яка регулюватиме питання укладання, змісту та виконання договорів, відповідальності сторін за невиконання договірних зобов'язань і захисту сторони, права якої були порушені.

Досвід зарубіжних країн підтверджує важливість існування договірної системи збуту сільськогосподарської продукції. Так, у США 90% бройлерів, до 30% телятини, чверть всієї оптової торгівлі товарною продукцією реалізується за системою, коли всі відносини між постачальником і заготівельником обумовлюються договірними відносинами, де чітко визначаються обсяг і ціна продукції. Такі заходи дають змогу здійснювати ефективніший контроль за якістю продукції, а ситуація на ринку є більш прогнозованою для всіх його операторів [2, с. 23].

### Література

1. Артус М. М. Державна політика та фінансовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук / М. М. Артус. — К., 2011. — 38 с.
2. Гура А. М. Організаційно-економічні засади формування системи збуту в сільськогосподарських підприємствах / А. М. Гура // *Агросвіт*. — 2013. — № 21. — С. 21–24.
3. Дем'яненко С. До концепції національної аграрної політики / С. Дем'яненко // *Економіка України*. — 1998. — № 1. — С. 22–30.
4. Кирилук Є. М. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем: монографія / Є. М. Кирилук. — К.: КНЕУ, 2013. — 571 с.
5. Мельник Л. Л. Економічна засади прибутковості сільського господарства: Монографія / Л. Л. Мельник. — Дніпро, видавництво «Свідлер А. Л.». — 2016. — 346 с.
6. Пархомець М. К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва: організація та методика: монографія / М. К. Пархомець, М. З. Матвійчук. — Тернопіль: Економічна думка, 2012. — 228 с.
7. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 16–17 жовтня 2012 р.) / редкол.: Ю. О. Лупенко, П. Т. Саблук та ін. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. — 762 с.
8. Фирсов Е. А. Развитие теории стоимости и ценообразования / Е. А. Фирсов // *Економіка АПК*. — 2014. — № 3. — С. 42–49.
9. Хорунжий М. Й. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / М. Й. Хорунжий // *Економіка АПК*. — 2011. — № 1. — С. 57–61.
10. Шпичак О. М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / О. М. Шпичак // *Економіка АПК*. — 2012. — № 8. — С. 3–10.

### References

1. Artus M. M. Derzhavna polityka ta finansovij mekhanizm tsinoutvorennia na sil's'kohospodars'ku produktsiiu: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia doktora ekon. nauk. (2011). State policy and financial mechanism of pricing for agricultural products: author's abstract dissertation for obtaining sciences. Degree of Doctor of Economics sciences.
2. Hura A. M. Orhanizatsijno-ekonomichni zasady formuvannia systemy zbutu v sil's'kohospodars'kykh pidprijemstvakh. (2013). Organizational and economic principles of the formation of a system of sales in agricultural enterprises: *Agrosvit*.
3. Dem'ianenko S. Do kontseptsii natsional'noi ahrarnoi polityky. (1998). Demyanenko S. To the Concept of National Agrarian Policy: *Economy of Ukraine*.
4. Kyryliuk Ye. M. Ahrarnyj rynek v umovakh transformatsii ekonomichnykh system: monohrafiia. (2013). *Agrarian market in the conditions of transformation of economic systems: monograph*.
5. Mel'nyk L. L. Ekonomichna zasady prybutkovosti sil's'koho hospodarstva: Monohrafiia. (2016). Economic principles of profitability of agriculture: *Monograph, Svidler A. L. Publishing House*.
6. Parkhomets' M. K. Tsinoutvorennia u pidprijemstvakh ahropromysloвого vyrobnytstva: orhanizatsiia ta metodyka: monohrafiia. (2012). Pricing in agribusiness enterprises: organization and methodology: *monograph*.
7. Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku: zbirnyk materialiv Chotyrynadtsiatykh richnykh zboriv Vseukrains'koho konhr. vchen. ekonomistiv-ahrarynkiv. (2013). Strategy for the development of the agrarian sector of the economy for the period up to 2020: a collection of materials of the Fourteenth Annual Meeting of the All-Ukrainian Cong. scientist economists-agrarians (Kyiv, October 16–17, 2012).
8. Fyrsov E. A. Razvytye teoryy stoymosty y tsenoobrazovanyia. (2014). Development of the theory of value and pricing: *Economy of the agroindustrial complex*.
9. Khorunzhij M. J. Problemy tsinoutvorennia na sil's'kohospodars'ku produktsiiu. (2011). Problems of Pricing on Agricultural Products: *Economy of agroindustrial complex*.
10. Shpychak O. M. Teoretyko-metodolohichni aspekty tsinoutvorennia na sil's'kohospodars'ku produktsiiu. (2012). Theoretical and methodological aspects of pricing for agricultural products: *Economy of agroindustrial complex*.