

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) www.economy.nayka.com.ua | № 8, 2021 | 26.08.2021 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2021.8.77](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.8.77)

УДК 33.334.75

О. А. Кузьменко,
к. е. н., доцент, Міжнародний європейський університет
ORCID ID: 0000-0002-4330-1677

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБУТУ ЗЕРНА КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

О. Kuzmenko,
PhD in Economics, Associate Professor,
International European University

ORGANIZATION OF GRAIN SALE OF CEREAL CROPS BY AGRICULTURAL ENTERPRISES

Ефективне функціонування ринку круп'яних культур вимагає залучення цілої системи заходів, що регулює, формує та розвиває відносини в площині дохідності, конкурентоспроможності, якості і задоволеності кінцевого споживача. Формування ринкових відносин при організації збуту зерна круп'яних культур сільськогосподарськими підприємствами вимагає застосування гнучких механізмів горизонтальної та вертикальної інтеграції.

Нині гостро постає проблема співвідношення цін та якісних характеристик, формування закупівельних цін здійснюється без урахування норм чинних стандартів (за винятком вимог щодо вологості). Ця обставина зумовлює втрату економічної мотивації щодо підвищення якості зерна, зокрема, недосконалість стандартів, особливо ДСТУ «Зерно гречки», призводить до збільшення виробництва фуражної гречки, природна урожайність якої вища порівняно з продовольчою гречкою, але має гірші якісні параметри. Отже, нині одним із напрямів підвищення ефективності виробництва круп'яних культур є формування прозорих довгострокових партнерських відносин із переробними підприємствами.

The effective functioning of the cereal market requires the involvement of a whole system of measures that regulates, forms and develops relations in terms of profitability, competitiveness, quality and end-user satisfaction. The main direction of improving the organization of production and processing of grain of cereals is to minimize price fluctuations in the market and create conditions to reduce the cost of final products and ensure fair according to the costs of each participant, the distribution of revenue from final products to recoup these costs and profit, sufficient in size to perform extended playback. This can be done in several areas: the use of a system of organizational and economic measures aimed at reducing the cost of production of buckwheat and millet, their processing and sale; regulation of the price level by administrative means or through the conclusion of agreements between market participants; use of a set of organizational measures to improve price relations.

In order to create equal economic conditions for improving relations between producers of raw materials and processing enterprises, prices should be formed on the basis of a single methodology

for determining them, the basis for which should be dependence on production costs, which should help all participants receive equal profits per hryvnia. The economic efficiency of relations between the participants of cereal production depends on the uniform development of all elements of the integrated system, ensuring an effective balance of prices and incomes of partners at all stages of the production cycle from production to consumption.

Obviously, the quality of grain is the most important factor influencing purchase prices, and ultimately the financial result of grain producers and products of its processing. Today, most processing plants buy cereal grain only on the basis of humidity, while the quality indicators are ignored. We believe that it is necessary to reconsider this approach, expanding the indicators of product quality assessment, as well as to provide a system of surcharges for quality indicators, which include the most important characteristics such as moisture, core mass, spoiled grains, size, weight.

Ключові слова: зерно круп'яних культур; збут; реалізація; ціна; оцінка якості зерна.

Key words: cereal grain; sales; sales; price; grain quality assessment.

Постановка проблеми. Світова практика переконує, що державні програми, спрямовані на зростання доходів населення, стають вагомими стимулом формування попиту, а в результаті забезпечують розвиток товаровиробництва. Для останнього важливе не просто формування попиту, а попиту на якісну продукцію, в чому не останню роль відіграє й культура споживання. На сьогодні відсутність культури споживання круп є стримуючим чинником розвитку вітчизняного круп'яного виробництва. Необхідно навчити споживача відрізняти якісну продукцію від неякісної, а виробника – враховувати вимоги та запити споживача [1].

Основним чинником, який безпосередньо впливає на рівень ефективності вирощування круп'яних культур є величина закупівельних цін на сировину. Проте, на відміну від інших видів зернових культур вони підлягають державному регулюванню шляхом запровадження системи декларування оптово-відпускних цін на пшоняну та гречану крупу, на виготовлення яких використовується понад 90–95% вирощеного зерна гречки та проса.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчать, що сільськогосподарські підприємства віддають перевагу спеціалізації на продукції зернових і технічних культур, де технологічний процес є висококомунікованим, вони потребують невеликих затрат робочої сили, що формує її надлишок та загострює безробіття на сільських територіях. Водночас, зерно-круп'яне виробництво при організації сільгоспідприємством цеху по виготовленню круп забезпечує зайнятість працівників і сільських жителів у несезонний для польових робіт період, а також вищий економічний ефект за рахунок реалізації готової продукції.

Вітчизняний досвід та вищенаведені аргументи переконують у вигідності вирощування зерно-круп'яних культур. За оцінками експертів, низький рівень економічної ефективності галузі став наслідком дії низки чинників, серед яких: погіршення соціально-економічних умов господарювання, недостатнє забезпечення засобами виробництва й відповідно недотримання вимог технології вирощування культур, а також підвищення собівартості продукції [2, 3, 7, 8].

Формулювання цілей статті. Більшість сільськогосподарських підприємств реалізують зерно гречки та проса в період масового збору врожаю, що призводить до зниження закупівельних цін. Основними причинами є: відсутність механізмів для очищення та обладнаних складських приміщень для зберігання, потреба в обігових коштах для проведення комплексу осінньо-польових робіт тощо.

Оцінювання так званих «гречаних криз» відбувається після закінчення періоду закупівлі зерна в сільськогосподарських підприємствах. Як свідчить аналіз, переважна більшість зерна, що знаходиться на відповідальному зберіганні у спеціалізованих підприємствах належить торгово-посередницьким структурам або переробним підприємствам, що дає можливість отримувати спекулятивний прибуток в період підвищення закупівельних цін, викликаних черговою нестабільністю на ринку гречки.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на біологічні особливості досліджуваних культур, що вимагають промислової переробки, основним каналом збуту є торгово-посередницькі структури. Орієнтація сільськогосподарських товаровиробників на цей канал збуту зумовлена такими чинниками: зниження трансакційних витрат, розрахунки у готівковій формі, що є важливим чинником, особливо для дрібних виробників, можливість отримання комерційного кредиту на закінчення комплексу польових робіт у вигляді попередньої оплати, гнучкий підхід щодо формування закупівельних цін на зерно круп'яних культур тощо [3].

Слід зазначити, що орієнтація на реалізацію за іншими каналами збуту на умовах передоплати регламентується чинними нормами Податкового кодексу України. Так, згідно зі спеціальним режимом оподаткування сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів або послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в

розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей (п. 209.2 Податкового кодексу) [4].

Операції з постачання сільськогосподарських товарів відображаються сільгосподарськими підприємствами – які підпадають під дію спеціального режиму оподаткування у декларації з ПДВ (скороченій). При цьому дата виникнення податкових зобов'язань із постачання таких товарів визначається в загальному порядку, передбаченому в п. 187.1 ПК, тобто за датою першої із подій: або зарахування коштів від покупця чи замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню; або дата відвантаження товарів.

Отже, якщо сільгоспідприємство отримало попередню оплату за зерно круп'яних культур, код діяльності з вирощування (виробництва) якої зазначено в його свідоцтві про реєстрацію суб'єктом спецрежиму і яку воно самостійно виростило (виростить), то податкову накладну на таку продукцію (виписану за датою оплати) воно має відображати в декларації з ПДВ (скороченій).

За вимогами чинного законодавства суб'єкти господарювання, які провадять свою діяльність з виробництва або реалізації продовольчих товарів, щодо яких запроваджується державне регулювання, зобов'язані задекларувати ціни таких товарів та їх зміни.

Продовольчі товари, які підлягають державному ціновому регулюванню відповідно до п. 12 постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року №1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)», Рада Міністрів АРК Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації регулюють (встановлюють) граничні торговельні надбавки та нормативи рентабельності для відповідних товарів, продукції та послуг, до яких належить група продовольчих товарів [5].

Граничні торговельні надбавки на гречані та пшоняні крупи встановлюються у розмірі не вище 15% без урахування витрат на їх транспортування. Органами місцевого самоврядування встановлюються оптово-відпускні ціни (згідно з п. 2 Постановою Уряду від 17.04.2008 р. №373 «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» на крупи гречані шляхом декларування їх зміни [6].

Відповідно до наказу № 341 Декларація про оптову ціну на продовольчі товари щодо яких запроваджено державне регулювання, складається виробником окремо на кожну партію товару в одному примірнику, який залишається у виробника.

Декларація застосовується разом із первинним документом для проведення господарських операцій з відпуску товару (товарно-транспортною накладною, накладною на відпуск товару тощо).

Така зарегульованість механізму формування оптово-відпускних цін на крупи призводить до формування закупівельних цін за принципом «зверху донизу», в той же час як у ринкових умовах відбувається формування «з низу догори», що дає можливість врахувати витрати товаровиробників на вирощування зерна, адже вартість гречки у структурі собівартості круп гречаних становить близькою 88%.

Недооцінка ринкових важелів регулювання цінових відносин між виробниками і переробниками зерна гречки і проса призводить до цінових криз, які повторюються приблизно через кожні два роки.

При використанні зазначених вище інструментів державного регулювання закупівельних цін на гречку та просо не враховано основний чинник – це орієнтованість даного сільськогосподарського продукту виключно на внутрішнє споживання [7].

Важливим чинником, що впливає на рівень цін, залишається сезонність. Зазвичай на початку сезону (жовтень–листопад) ціни нижче. Крім того, ціни на крупи надто залежні від урожаїв круп'яних культур. Враховуючи те, що врожай круп'яних культур збирають в основному в доосінній та осінній періоди, валовий збір впливає більшою мірою на цінову політику вже наступного календарного року.

Внутрішні ціни на крупи впливають і на активність експортних операцій. У разі високих цін на внутрішньому ринку цей товар стає неконкурентоспроможним на світовому ринку, і експорт практично зупиняється. При значному зростанні цін виникають проблеми зі збутом круп і на внутрішньому ринку. Враховуючи невисокий рівень доходів населення й різке зростання цін на крупи, споживачі змушені переорієнтуватися на інші види більш дешевих продуктів. Уникаючи затоварювання, виробники мають знижувати ціни. Стрибокподібне формування цін більшою мірою характерно в останні неврожайні роки.

Відсутність суттєвої варіації закупівельних цін на зерно круп'яних культур пояснюється тим, що при визначенні вартості враховується лише один якісний показник – вологість. Подібна ситуація має прояв і при формуванні рентабельності, де також основним фактором впливу на рівень даного показника є собівартість реалізованої продукції.

До найбільших областей-виробників гречаної крупки належать Хмельницька, Харківська та Київська області. Частка їх становить близько 86% від сумарного виробництва гречаної крупки в Україні, лідерство в регіональній структурі виробництва гречаної крупки твердо закріпив за собою східний регіон України. Це пов'язано, по-перше, із наявністю в областях потужних, технологічно оснащених переробних підприємств і, по-друге, наближеністю до них сировинної бази (Харківська і Сумська області).

Необхідно зауважити вищий рівень закупівельних цін у торгово-посередницьких структурах порівняно із продажем переробним підприємствам. Теоретично такої ситуації не може бути, оскільки посередники також продають зерно гречки переробникам і при цьому орієнтуються на одержання певної величини доходу.

Зазначена ситуація свідчить про різну цінову політику переробників: щодо сільськогосподарських товаровиробників – то зорієнтовані на низький рівень закупівельних цін, а щодо торгово-посередницьких структур – орієнтуються на максимальні значення з метою отримання спекулятивного прибутку.

Проте цінова ситуація при реалізації проса діаметрально протилежна, що спостерігається при збуті гречки. Так, рівень закупівельних цін значно вищий у переробних підприємствах порівняно із торгово-посередницькими структурами – основним каналом збуту виробників зерна проса. Ця різниця зумовлена величиною трансакційних витрат, які виникають при реалізації за вищеназваними каналами збуту. Так, величина відносно низьких закупівельних цін компенсується зниженням витрат на оформлення супровідних документів, а також урівноваженням вартості транспортування до місця зберігання або переробки посередниками.

В умовах ринкової економіки оцінка якості зерна повинна враховувати особливості товарно-грошових відносин між виробником і споживачем, визнання провідної ролі споживання. Для цього, на наш погляд, необхідно вирішити такі завдання [8]:

- всебічне і досить повне виявлення властивостей і показників, що характеризують якість зерна, об'єктивне їх відображення у нормативно-технічних документах на продукцію і в результатах оцінки її якості;
- об'єктивна оцінка якості зерна на різних етапах процесу відтворення з урахуванням взаємозв'язку якості, кількості та ціни споживання;
- оперативне отримання всіх необхідних даних щодо якості та конкурентоспроможності продукції на кожному етапі «петлі якості».

Склад завдань оцінки якості може бути скориговано залежно від стадії відтворювального процесу. Так, основними цілями на стадії маркетингових досліджень є встановлення відповідності якості зерна поточним і перспективним потребам на основі вивчення і систематизації всіх можливих сфер його споживання. При оцінці конкурентоспроможності на даному етапі необхідно враховувати два варіанти. З одного боку, підвищення конкурентоспроможності зерна за певного рівня якості можливо шляхом збільшення збуту при такому зниженні ціни реалізації, що забезпечить збільшення попиту на нього, а розмір прибутку не буде нижчим від мінімально допустимого рівня. З іншого боку, підвищення конкурентоспроможності за рахунок підвищення якості також дозволяє збільшувати величину прибутку внаслідок росту ціни реалізації при тому ж обсязі продажів.

Зерно та продукти його переробки характеризуються широким спектром показників якості. У чинних стандартах на всі зернові встановлено базисні й обмежені норми якості за вологістю, засміченістю, зараженістю та свіжістю. Базисні норми характеризують: рівень показників якості зерна, який забезпечується нормальним технологічним процесом, забезпечує відповідну збереженість, його нормальні харчові або фуражні якості, а також можливість отримання з нього високоякісної продукції. Обмежувальні норми встановлюють межі показників якості зерна. Зерно, що відповідає базисним кондиціям, має бути у здоровому стані, мати колір і запах, властиві нормальному зерну [9].

За базисними нормами зараженість шкідниками не допускається. Зерно, що відповідає вимогам базисних кондицій, оплачують за повною ціною, встановленою у даному регіоні виробництва. Зерно, яке відрізняється від базисних кондицій пониженими показниками, не повинно бути нижче норм якості, передбачених обмежувальними кондиціями.

Обмежувальні норми є гранично низькими, за яких можлива закупівля зерна хлібоприймальними підприємствами з відповідним зниженням ціни. Так, якісні параметри щодо зерна гречки та проса регулюються чинними ДСТУ 4524:2006 «Зерно гречки» та ДСТУ 5026:2008 «Зерно проса», відповідно до яких щодо гречки виділено 3 класи, проса – 4 класи. Зерно всіх класів повинно бути: не зіпрілим, без теплового пошкодження під час сушіння, мати властивий здоровому зерну запах і нормальний колір, не мати зараженості шкідниками. Відповідно до вищеназаних нормативних актів із зерна гречки та проса 1 класу виготовляють високоякісні круп'яні вироби, в першу чергу ті, що використовуються для дитячого харчування, тобто є соціально значимими продуктами харчування [10].

Значний резерв підвищення якості зерна закладено в найбільш повному використанні потенційних можливостей сорту, адже якість зерна в масовому сільськогосподарському виробництві на 25-35% нижче селекційних властивостей культури. Очевидно, що якість зерна формується у процесі виробництва, але не менш важливо скоротити втрати та не втратити якісні характеристики в процесі зберігання і реалізації. На втрати при збиранні впливає вологість зерна. Вже при вологості понад 20% частина зерна не вимолочується, а при 30% прибирання слід припиняти, проте в господарствах прибирають зернові при вологості зерна від 15 до 45%. При цьому втрачається половина, яка за кормовою цінністю прирівнюється до сіна. Втрати зібраного зерна можливі внаслідок травмування його при очищенні, самозігріванні, проростанні, псуванні шкідниками. Тому для сільськогосподарських товаровиробників важливо додержувати вимог післязбиральної обробки зберігання зерна [11].

Одним із резервів підвищення економічної ефективності є продаж якісного зерна, що відповідає чинним стандартам за вологістю і вмістом смітної домішки необхідних кондицій. Зазначимо, що на зберігання зерно складається при вологості 14-15%, а вологість зерна, що надходить з поля, сягає й 35%. Щорічно додаткового очищення потребує до третини, а сушіння – до половини зерна. Витрати палива на сушіння 1 т зерна в середньому становить 12 кг. Для переведення всіх цих процесів на промислову технологію необхідно мати достатню кількість елеваторів, оснащених високопродуктивними зерносушильним обладнанням [12].

У зв'язку з цим значна частина сільськогосподарських підприємств користуються послугами інших суб'єктів господарювання, що не суперечить чинному законодавству. Так, види діяльності, подібні до сільськогосподарських, але не спрямовані безпосередньо на виробництво (збирання) сільгосппродукції, що їх виконують за винагороду або на підставі контракту, за КВЕД-2010 віднесено до допоміжних видів сільськогосподарської діяльності, які класифікуються у відповідних позиціях групи 01.6 «Допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність».

Так, діяльність з очищення або сушіння зерна замовника класифікується в позиції 01.63 «Післяурожайна діяльність», до якої, зокрема, віднесено діяльність, спрямовану на підготовку сільськогосподарської продукції до первісної реалізації, тобто сушіння, очищення, підрізування, сортування, дезінфікування, а також підготовку листя тютюну (наприклад, сушіння, покриття воском плодів тощо).

Якщо вищевказані роботи виконуються виключно із власним зерном сільськогосподарського підприємства, то вони класифікуються разом з основною діяльністю у відповідних позиціях груп 01.1 «Вирощування однорічних і дворічних культур» та 01.2 «Вирощування багаторічних культур».

Нині окремі сільськогосподарські підприємства – суб'єкт спецрежиму з ПДВ не мають можливості самостійно сушити та очищувати зібране зерно, тому частково продають його посередникам безпосередньо з поля. Ціна на таке зерно, зазначена в договорі, нижча від середніх цін продажу зерна аналогічного класу, але очищеного та висушеного.

Одним із найбільш поширених каналів збуту зерна гречки та проса є переробка на давальницьких умовах і подальша реалізація крупи. За умовами договору гречку поставляють на переробку в зазначених кондиціях: вологості, домішок сміття та зерна, або згідно з тарифами комбінату зерно доводять до готовності (очищення, сушіння) за окрему плату. Як свідчать результати дослідження, нині більшість сільськогосподарських підприємств працюють за схемою 50:50, при середньому виході круп з основних видів круп'яних культур 60–65%. Як свідчить деталізований аналіз, в основу вартісного еквіваленту покладено вартість круп.

Особлива увага приділяється проблемі реалізації крупи отриманої на умовах давальницької сировини, особливо при здійсненні дрібнооптової та роздрібною торгівлі.

Підприємства всіх форм власності, крім підприємств торгівлі та громадського харчування, при здійсненні торгівлі продукцією власного виробництва можуть не використовувати реєстр розрахункових операцій за умови оформлення у своїх касах прибуткових касових ордерів із видачею відповідних квитанцій, підписаних і завірених печаткою у встановленому порядку (п. 1 ст. 9 Закону від 06.07.95 р. №265/95-ВР). Водночас, ураховуючи норми п. 1 Положення, затвердженого наказом ДПАУ від 01.12.2000 р. № 614, якщо суб'єкт господарювання має зареєстрований РРО на господарську одиницю (наприклад, на склад), то його застосування є обов'язковим навіть при проведенні розрахунків за продукцію власного виробництва (якщо вона реалізується з такого складу).

Отже, якщо сільськогосподарське підприємство реалізовуватиме фізичним особам за готівку: крупу в мішках, придбаних на крупзаводі, то воно повинне застосовувати РРО; крупу у мішках, вартість яких включено до первісної вартості, або якщо воно при продажі насипатиме крупу у мішки чи іншу тару, що належить покупцям, то РРО не потрібен (за умови що на місці продажу (на складі) як на господарській одиниці немає зареєстрованого РРО та при продажі розрахунки будуть проводитися через касу сільгосппідприємства з оформленням прибуткового касового ордера та видачею підписаної й завіреної печаткою квитанції).

Головним способом забезпечення переробних підприємств сировиною, а населення крупами є схема, що має назву Договір спільного виробництва. Так, планово-економічний відділ проводить аналіз сільськогосподарських підприємств регіону, що останнім часом ведуть господарювання найбільш ефективним способом. В результаті перевірок сільськогосподарським товаровиробникам пропонується укласти договір на виконання робіт з виробництва зерна на форвардних умовах. Особливостями даного договору є те, що підприємство зобов'язується виконати роботу з вирощування зерна на власних землях. Цей спосіб забезпечення переробного підприємства сировиною набув широкого розповсюдження в країнах Західної Європи. За рахунок спільного виробництва забезпечується 70–80% потреби підприємства в зерні для переробки. Інші 20–30% задовольняються за рахунок індивідуальних договорів купівлі-продажу гречки на підприємстві.

Нині незначна кількість зерна круп'яних культур переробляється на потужностях сільськогосподарськими підприємствами і реалізується як продукція промислової переробки. Основними причинами слід назвати неконкурентоспроможність круп, виготовлених у переробних цехах сільськогосподарських підприємств як за якістю так і за ціною реалізації порівняно із спеціалізованими підприємствами, що призводить до збитковості їх виробництва.

Основною причиною такої ситуації є технологічна відсталість цехів господарств, що призводить до зниження виходу круп, обмеженої кількості асортиментних позицій тощо. Впливає на зниження обсягів переробки віднесення круп до несільськогосподарської продукції, що є суттєвим при оптимізації податкового навантаження. Нині поступово припиняють діяльність цехи з виготовлення круп, які функціонували при сільськогосподарських підприємств [13].

Висновки. Отже, одним з основних перешкод підвищення ефективності вирощування основних видів круп'яних культур у сільськогосподарських підприємств можна вважати недосконалість інструментів державного регулювання оптово-відпускних цін на крупи як соціально значимого продукту. Ця обставина

негативно позначається на рівні закупівельних цін на зерно гречки та проса. На нашу думку, використання лише ринкового ціноутворення унеможливило прояв криз виробництва гречки сприяло б нарощенню обсягів виробництва та підвищенню ефективності вирощування круп'яних культур. Відсутність прозорих відносин між виробниками і переробниками, що зумовило появи проміжної ланки – торгово-посередницьких структур, веде до заниження рівня закупівельних цін та формування непрозорих схем реалізації зерна круп'яних культур як переробки їх на давальницьких умовах, що в кінцевому результаті визначає збитковість вирощування гречки та проса.

Список літератури.

1. Голик С. І. Виробництво зернових культур в Україні як важлива складова розв'язання глобальної продовольчої проблеми / С. І. Голик // Облік і фінанси. – 2013. – № 3. – С. 118–124.
2. Сосновська О. О. Економічна ефективність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області / О. О. Сосновська, С. О. Білун, О. П. Бурлака // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 284–290.
3. Христенко Г. М. Організаційно-економічні особливості функціонування зернопродуктового підкомплексу / Г. М. Христенко // Інноваційно-інвестиційна діяльність. – 2010. – № 4. – С. 177–181.
4. Податковий кодекс України № 2755–17 від 29.05.2015 р.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» від 25.12.1996 р. № 1548. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1548-96-%D0%BF>.
6. Постанова Уряду Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17.04.2008 р. №373. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP080373.html.
7. Долозіна І. Л. Борошномельно-круп'яна галузь України: сучасний стан, тенденції розвитку / І. Л. Долозіна // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12(38). – С. 69–72.
8. Жук В. М. Розвиток зернового ринку / В. М. Жук, М. П. Сичевський // Наукове обґрунтування інтенсифікації виробництва зерна в Україні: виступи науковців на засіданні Президії Національної академії аграрних наук України 27 липня 2011 р. – К.: Аграрна наука, 2011. – С. 92–101.
9. Мороз Н.В. Оцінювання і забезпечення основних показників якості зерна / Н.В. Мороз, П.Г. Столярчук «Управління якістю в освіті та промисловості: досвід, проблеми та перспективи»: Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 22–24 травня 2013 р.). – С. 197–198.
10. ДСТУ 4524:2006 «Зерно гречки» та ДСТУ 5026:2008 «Зерно проса». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnaop.com/html/33900>.
11. Лавринчук О. В. Перспективи розвитку ринку зерна в Україні / О. В. Лавринчук // Економіка та управління. – 2011. – № 3. – С.144–152.
12. Забуранна Л.В. Економічна ефективність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах / Л.В. Забуранна // Економіка АПК, 2014. – № 3. – С. 55–61.
13. Бойко В. І. До проблеми виробництва круп'яних культур в Україні / В. І. Бойко, О. А. Козак. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 48 с.

References.

1. Holyk, S. I. (2013), “Grain production in Ukraine as an important component of solving the global food problem”, *Oblik i finansy*, vol. 3, pp. 118–124.
2. Sosnovska, O. O. Bilun, S. O. and Burlaka, O. P. (2011), “Economic efficiency of grain production and ways of its increase in agricultural enterprises of Poltava region”, *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*, issue 2, vol. 1, pp. 284–290.
3. Khrystenko, H. M. (2010), “Organizational and economic features of the functioning of the grain subcomplex”, *Innovatsiino-investytsiina diialnist*, vol. 4, pp. 177–181.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "Tax Code of Ukraine", № 2755–17 dated May 29, 2015
5. Cabinet of Ministers of Ukraine (1996), Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On establishing the powers of executive authorities and executive bodies of city councils to regulate prices (tariffs)”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1548-96-%D0%BF> (Accessed 02 August 2021).
6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2008), Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On approval of the Procedure for setting prices for food products in respect of which state regulation has been introduced”, available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP080373.html (Accessed 02 August 2021).
7. Dolozina, I. L. (2012), “Flour and cereal industry of Ukraine: current status, development trends”, *Innovatsiina ekonomika*, vol. 12(38), pp. 69–72.
8. Zhuk, V. M. and Sychevskyi, M. P. (2011), “Development of the grain market”, Scientific substantiation of intensification of grain production in Ukraine: speeches of scientists at the meeting of the Presidium of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine July 27, 2011, *Ahrarna nauka*, Kyiv, Ukraine, pp. 92–101.
9. Moroz, N.V. and Stoliarchuk, P.H. (2013), “Evaluation and provision of basic indicators of grain quality”, *Tezy dopovidei Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Lviv, 22–24 travnia 2013 r.)* [Abstracts of

the International Scientific and Practical Conference (Lviv, May 22-24, 2013)], «*Upravlinnia yakistiu v osviti ta promyslovosti: dosvid, problemy ta perspektyvy*» [Quality Management in Education and Industry: Experience, Problems and Prospects], pp. 197–198.

10. DSTU 4524: 2006 "Buckwheat grain" and DSTU 5026: 2008 "Millet grain", [Online], available at: <http://www.dnaop.com/html/33900> (Accessed 02 August 2021).

11. Lavrynychuk, O. V. (2011), "Prospects for the development of the grain market in Ukraine", *Ekonomika ta upravlinnia*, vol. 3, pp.144–152.

12. Zaburanna, L.V. (2014), "Economic efficiency of grain production and ways to increase it in agricultural enterprises", *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 55–61.

13. Boiko, V. I. and Kozak, O. A. (2011), *Do problemy vyrobnytstva krupianykh kultur v Ukraini* [To the problem of cereal production in Ukraine], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine, P. 48.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2021 р.