

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут інноватики, природокористування
та інфраструктури
Кафедра енергетичних систем та бізнес-аналітики**

НАГОРНЯК Олег Петрович

**Цінова політика підприємства: обліково-аналітичне забезпечення /
Pricing policy of the enterprise: accounting and analytical support**

спеціальність: 071 – Облік і оподаткування
освітньо-професійна програма – Бізнес-аналітика та управління
інноваційними системами

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи ОБАм-21
Нагорняк О. П.

Науковий керівник:
к. е. н., доцент Ярощук О. В.

ТЕРНОПІЛЬ – 2025

АНОТАЦІЯ

Нагорняк О. П. Цінова політика підприємства: обліково-аналітичне забезпечення. Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування», освітньо-професійна програма «Бізнес-аналітика та управління інноваційними системами». Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2025.

У роботі досліджено теоретичні та прикладні аспекти формування цінової політики підприємства на основі обліково-аналітичного забезпечення, зокрема вплив витрат, доходів, ринкових факторів та внутрішніх управлінських процедур на процес ціноутворення. Розглянуто зміст і значення цінової політики, її місце у системі стратегічного управління, особливості застосування методів витратного, ринкового та ціннісного підходів до визначення ціни. Окреслено роль облікової інформації у забезпеченні економічної обґрунтованості цінових рішень, визначено проблеми формування собівартості, релевантних витрат і структури доходів у процесі ціноутворення. У роботі проаналізовано сучасні методи оцінювання цінової динаміки, узагальнено підходи до маржинального аналізу, факторного аналізу, моделювання еластичності попиту та оцінки конкурентних позицій. Сформовано практичні рекомендації щодо вдосконалення цінової політики підприємства на основі підсилення обліково-аналітичної бази, використання прогнозних моделей, підвищення точності облікових даних та оптимізації процесів прийняття управлінських рішень.

ANNOTATION

Nahorniak O. P. Pricing policy of the enterprise: accounting and analytical support. Manuscript.

Master's research for the educational degree "Master" in the specialty 071 "Accounting and Taxation," educational and professional program "Business analytics and management of innovative systems". West Ukrainian National University, Ternopil, 2025.

The thesis examines the theoretical and applied aspects of shaping an enterprise's pricing policy based on accounting and analytical support, with particular attention to the influence of costs, revenues, market factors, and internal managerial procedures on the pricing process. The study clarifies the essence and significance of pricing policy, its role within the strategic management system, and the specific features of applying cost-based, market-based, and value-oriented approaches to price determination. The role of accounting information in ensuring the economic validity of pricing decisions is highlighted, along with the identification of challenges related to cost formation, relevant expenses, and revenue structure in the pricing process.

The work analyses modern methods of assessing price dynamics, summarises approaches to marginal analysis, factor analysis, modelling demand elasticity, and evaluating competitive positions. Practical recommendations are proposed for improving the enterprise's pricing policy through strengthening the accounting and analytical base, applying forecasting models, increasing the accuracy of accounting data, and optimising managerial decision-making processes.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність і значення цінової політики в діяльності підприємства	8
1.2. Сучасні підходи до аналізу цінової політики підприємства	13
Висновки до розділу 1	17
РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	19
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ФГ «Волова Гора»	19
2.2. Методика обліку витрат і доходів, що впливають на ціноутворення	23
2.3. Аналіз ефективності цінової політики підприємства на основі діяльності ФГ «Волова Гора»	30
Висновки до розділу 2	30
РОЗДІЛ 3. МОДЕЛІ ТА ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	38
3.1. Аналітичні інструменти оцінки та прогнозування цін в системі удосконалення цінової політики аграрного підприємства	38
3.2. Пропозиції щодо підвищення ефективності ціноутворення в умовах цифрової економіки	41
Висновки до розділу 3	43
ВИСНОВКИ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах воєнної економіки, високої волатильності аграрних ринків та структурної трансформації продовольчого сектору України питання формування ефективної цінової політики підприємств набуває особливої ваги. Ціна перетворилася не лише на інструмент покриття витрат, а на ключовий елемент економічної стійкості, здатний компенсувати ризики виробництва, коливання попиту, логістичні виклики та ресурсну нестабільність. Для аграрного сектору, де сезонність, залежність від природно-кліматичних умов і висока матеріаломісткість виробництва поєднуються з різкими ринковими змінами, цінова політика є стратегічним механізмом забезпечення конкурентоспроможності та фінансової результативності підприємства.

Разом з тим, процес ціноутворення у аграрних підприємствах ускладнюється дефіцитом високодеталізованої аналітичної інформації, недостатнім рівнем автоматизації обліку, труднощами у точному калькулюванні собівартості, нестабільністю ринкових каналів збуту, а часто й асиметрією даних між виробником і трейдерами. Особливо це характерно для фермерських господарств середнього масштабу, таких як ФГ «Волова Гора», діяльність якого репрезентує типову для регіону модель сезонного рослинництва зі значними обсягами змінних витрат, орендним землекористуванням і залежністю від сезонних цінових циклів.

У цих умовах критичного значення набуває система обліково-аналітичного забезпечення, яка визначає межі точності формування собівартості, можливості оцінювання рентабельності культур, рівень прогнозності цінових рішень та ефективність використання ресурсів. Сучасні тенденції цифровізації економічних процесів – використання аграрних даних, автоматизованих облікових систем, онлайн-агромоніторингу, платформ аналізу ринку, технологій машинного навчання – радикально розширюють можливості підприємств у побудові науково обґрунтованої, адаптивної та ринково-орієнтованої цінової політики.

Разом з тим, практичне застосування цих підходів на рівні фермерських підприємств часто залишається фрагментарним: відсутні інтегровані облікові моделі, обмежені інструменти калькулювання, недостатньо розвинена система прогнозування, а аналітика переважно має описовий, а не прогнозний характер. Це зумовлює інформаційні розриви між виробничими, фінансовими та ринковими параметрами. Саме тому дослідження, присвячене обліково-аналітичному забезпеченню цінової політики аграрного підприємства, має значну наукову та практичну актуальність.

Метою дослідження є теоретико-методичне обґрунтування та практичний аналіз системи обліково-аналітичного забезпечення цінової політики аграрного підприємства і розроблення підходів до підвищення її ефективності на основі сучасних методів аналізу, прогнозування та цифрових інструментів.

Завдання дослідження. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- розкрити теоретичні засади формування цінової політики та її роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємства;
- здійснити огляд сучасних підходів до аналізу та прогнозування цін, включаючи класичні, економетричні та інтелектуальні методи;
- надати організаційно-економічну характеристику ФГ «Волова Гора» та оцінити його виробничо-ресурсний потенціал;
- дослідити методику обліку витрат і доходів, що формують цінові рішення підприємства;
- провести аналіз ефективності цінової політики ФГ «Волова Гора», визначивши маржинальність культур, чутливість до цінових коливань та фактори впливу на прибуток;
- обґрунтувати аналітичні моделі оцінки та прогнозування цін, релевантні для підприємства;

- розробити пропозиції щодо вдосконалення цінової політики в умовах цифрової економіки;
- оцінити економічний ефект запропонованих заходів та їх вплив на фінансову стійкість підприємства.

Об’єктом дослідження є система обліково-аналітичного забезпечення цінової політики аграрного підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти формування, аналізу та прогнозування цінової політики підприємства на основі обліково-аналітичних даних.

Методи дослідження. У роботі використано комплекс наукових методів, зокрема:

- системний аналіз – для дослідження структури цінової політики та механізмів її формування;
- економіко-теоретичний та інституціональний аналіз – для визначення наукових основ ціноутворення та нормативного забезпечення обліку;
- порівняльний аналіз – для зіставлення різних методів калькулювання та моделей аналізу;
- економіко-статистичні методи – для аналізу динаміки урожайності, витрат та доходів підприємства;
- факторний, маржинальний і CVP-аналіз – для оцінювання ефективності цінових рішень;
- економетричні та аналітичні моделі – для прогнозування цін;
- графічний метод – для візуалізації структурних зв’язків, результатів аналізу та моделей прогнозування.

Наукова новизна роботи полягає в:

- уточненні теоретичної сутності та структурної логіки системи обліково-аналітичного забезпечення цінової політики аграрних підприємств;

- удосконаленні підходів до калькулювання собівартості з урахуванням структури змінних і постійних витрат та технологічних особливостей культур;
- обґрунтуванні моделі багаторівневого прогнозування цін, що включає статистичні, економіко-математичні та інтелектуальні методи;
- визначенні інтегрованої системи показників оцінки ефективності цінової політики;
- формуванні практичних рекомендацій щодо впровадження цифрових інструментів ціноутворення в умовах середнього аграрного підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані для:

- удосконалення системи калькулювання собівартості культур у фермерських господарствах;
- формування адаптивної цінової стратегії в умовах волатильного ринку;
- зниження ринкових та виробничих ризиків;
- оптимізації структури виробничої програми;
- прийняття обґрунтованих стратегічних і оперативних рішень щодо реалізації продукції;
- впровадження цифрових інструментів аналізу, планування та прогнозування.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати роботи були апробовані на XV Національній науково-практичній конференції «Синергія науки та бізнесу: виклики, трансформації, перспективи» (29 травня 2025 р., ЗУНУ) та II Всеукраїнській науково-практичній конференції «Інноваційні підходи до розвитку технологій та економіки» (6 червня 2025 р., ЗУНУ).

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг становить 50 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і значення цінової політики в діяльності підприємства

Цінова політика є фундаментальною складовою системи управління підприємством, оскільки саме через механізм встановлення цін реалізується взаємодія між внутрішніми економічними процесами та зовнішнім ринковим середовищем. На відміну від інших управлінських інструментів, ціна має універсальний характер і виступає одночасно економічним сигналом, індикатором ринкової ситуації, засобом позиціонування продукції, джерелом прибутковості та важелем регулювання попиту. Тому цінова політика визначає не лише величину доходів, а й логіку функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

У науковій економічній традиції поняття ціни еволюціонувало від класичного уявлення про грошовий вираз вартості до складної багаторівневої управлінської категорії. У працях А. Маршалла ціна постає як рівноважна величина, що формується під впливом попиту та пропозиції. Подальший розвиток економічної теорії, зокрема маржиналізм і неокласичні підходи, дозволив розглядати ціну як результат раціональної поведінки економічних агентів і взаємодії оптимізаційних моделей виробника та споживача. У сучасній науковій парадигмі ціна набуває додаткових властивостей: вона відображає не лише витрати та корисність, а й бренд, інноваційність, ризики, інформаційну асиметрію, поведінкові особливості споживачів і конкурентний контекст галузі.

Цінова політика, відповідно, визначається як система принципів, методів та управлінських рішень, спрямованих на встановлення, підтримання та адаптацію рівня цін залежно від стратегічних цілей підприємства, динаміки витрат, характеристик попиту, конкурентного середовища, нормативно-правових обмежень і ризиків розвитку [10; 18]. На відміну від разового акту формування ціни, цінова політика має тривалий, програмний характер і

передбачає безперервний процес аналізу, прогнозування та прийняття рішень. Це робить її складною управлінською системою, що охоплює одночасно мікроекономічний рівень (витрати, собівартість, маржинальність) та макроринковий рівень (кон'юнктура, еластичність попиту, конкурентна структура, глобальні тенденції).

Зміст цінової політики можна розкрити через аналіз її ключових структурних елементів. По-перше, це стратегічні цілі, які визначають, у якому напрямі підприємство використовуватиме механізм ціноутворення: для максимізації прибутку, розширення ринкової частки, стабілізації грошових потоків, виходу на нові ринки або компенсації зростаючих витрат. По-друге, це принципи, які формують логіку управління цінами: об'єктивність, гнучкість, відповідність ринковій ситуації, забезпечення рентабельності, прозорість, збалансованість інтересів виробника і покупця. По-третє, це методи ціноутворення, які можуть базуватися на витратах, попиті, конкуренції або ціннісній оцінці.

Особливу роль у розумінні цінової політики відіграє її функціональний зміст. Цінова політика виконує низку функцій, які впливають на ефективність управління підприємством.

1. Відтворювальна функція. Забезпечує покриття витрат підприємства та створення прибутку, необхідного для відтворення виробничих ресурсів. У цій функції ціна виступає гарантом фінансової стійкості підприємства.

2. Регулятивна функція. Ціна регулює співвідношення між попитом і пропозицією, координує обсяги виробництва та продажу, а також впливає на структуру ринку. Через механізми цінового регулювання підприємство здатне контролювати ринкові потоки та поведінку контрагентів.

3. Мотиваційна функція. Ціна формує стимули для споживача, впливаючи на сприйняття цінності товару, рішення про покупку та рівень лояльності. Наприклад, преміальне ціноутворення створює уявлення про високий стандарт і якість продукції, у той час як цінові знижки мотивують до збільшення обсягів закупівель.

4. Стратегічна функція. Цінові рішення є інструментом позиціонування підприємства на ринку. Вибір стратегії «зняття вершків», проникнення або диференціації визначає довгострокову конкурентну траєкторію підприємства.

5. Інформаційна функція. Ціна виконує роль сигналу для ринку: вона інформує споживачів, конкурентів і партнерів про якість, унікальність і ринкову силу підприємства. За М. Портером, ціна є одним із ключових елементів формування конкурентної переваги [17].

6. Антикризова функція. У періоди ринкової нестабільності, воєнних або економічних шоків саме ціна дозволяє підприємству найшвидше адаптуватися до зовнішніх змін, частково компенсувати логістичні, ресурсні чи валютні ризики, зберегти стабільність грошових потоків.

Значення цінової політики визначається тим, що вона є точкою перетину фінансового, виробничого, маркетингового та стратегічного управління. У структурі підприємства цінова політика формує логіку економічної поведінки, забезпечує узгодженість короткострокових і довгострокових рішень.

Її місце у системі управління можна описати через такі взаємозв'язки:

- з виробничою політикою – рівень витрат, технологічні параметри та структури калькуляцій визначають нижню межу ціни;
- з маркетинговою політикою – позиціонування, сегментація ринку, стратегія бренду та рекламні активності формують ринкові очікування щодо цінового рівня;
- з фінансовою політикою – ціна визначає обсяг доходів, прибутковість, рентабельність капіталу, ліквідність та здатність до інвестування;
- з інвестиційною політикою – цінова стратегія визначає можливість підприємства акумулювати капітал для модернізації та розвитку;
- з логістичною політикою – особливо актуально в аграрній сфері, де логістичні витрати можуть формувати значну частку кінцевої ціни.

Таким чином, цінова політика виконує інтеграційну роль, забезпечуючи системну узгодженість управлінських рішень.

Для аграрних підприємств України, зокрема таких як ФГ «Волова Гора», формування цінової політики має винятково важливе значення, оскільки поєднує вплив значної кількості факторів, що є специфічними саме для сільськогосподарського виробництва. На відміну від промислових підприємств, аграрні виробники функціонують у середовищі підвищеної невизначеності, що обумовлюється сезонністю виробництва, залежністю від природно-кліматичних умов і високою чутливістю до зовнішніх ринкових коливань.

По-перше, сезонність визначає циклічність виробничих і збутових процесів, у межах яких прийняття цінових рішень відбувається у вузьких часових вікнах. Помилка у виборі моменту реалізації продукції здатна істотно знизити рівень доходів господарства, що робить цінову політику складовою стратегічного календарного планування.

По-друге, ринки основних культур, які вирощує ФГ «Волова Гора», є інтегрованими у глобальні аграрні ланцюги, тому коливання котирувань на Euronext, CBOT та інших майданчиках безпосередньо відображаються на внутрішніх цінах. Це зумовлює високу волатильність доходів, підвищує ризик непередбачуваних фінансових втрат і, відповідно, актуалізує потребу в методах прогнозування та сценарного аналізу.

По-третє, виробничий процес в аграрному секторі є капіталомістким і технологічно складним. Інвестиції у техніку, засоби захисту, насіння та добрива мають довгостроковий характер, тому для їх окупності необхідна стабільна та передбачувана прибутковість. Неefективні цінові рішення порушують фінансову рівновагу підприємства й обмежують його можливості інвестувати у модернізацію.

Четвертий важливий аспект пов'язаний із логістичними обмеженнями, які загострилися в умовах воєнного стану в Україні. Проблеми з доступом до портової інфраструктури, збільшення транспортних витрат і необхідність пошуку альтернативних маршрутів знижують маржинальність реалізації

продукції, а отже, підвищують значення точного розрахунку мінімально допустимих цін.

Нарешті, конкурентне середовище аграрного ринку характеризується домінуванням середніх і великих агрохолдингів, що мають сильні переговорні позиції, доступ до дешевших ресурсів та розвинуту логістику. Для фермерських господарств гнучке й економічно обґрунтоване ціноутворення стає одним із ключових інструментів протидії структурній асиметрії та підтримання конкурентоспроможності.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що для фермерських господарств цінова політика відіграє не лише функціонально-управлінську, а й екзистенційну роль — визначає здатність підприємства адаптуватися до ринкових коливань, забезпечувати стабільність грошових потоків та формувати основу для інвестиційного розвитку. Відсутність доступу до дешевих кредитів, залежність від погоди, інфляційні ризики та коливання врожайності роблять вимоги до якості обліково-аналітичного забезпечення цінової політики особливо високими.

Для відображення місця цінової політики в системі управління підприємством доцільним є використання структурної схеми, наведеної на рисунку 1.1, яка демонструє її взаємозв'язок з ключовими функціональними стратегіями та аналітичними блоками. Така візуалізація дає змогу чітко простежити, як взаємодія витратного аналізу, оцінювання попиту, еластичності та конкурентного середовища інтегрується у процес формування ціни та, в кінцевому підсумку, визначає фінансовий результат.

Ця схема демонструє системний ефект: зміна ціни впливає на всі елементи економічного механізму підприємства.

Цінова політика є складною багатогранною системою, що формує фінансові результати підприємства, визначає його конкурентне становище та здатність до стратегічного розвитку. Її значення в сучасній економіці постійно зростає, оскільки підприємства змушені функціонувати в умовах високої ринкової турбулентності, нестабільності витрат, логістичних ризиків і

зростаючих вимог споживачів. Для аграрних підприємств, особливо для фермерських господарств, ефективна цінова політика є ключовим чинником забезпечення стабільності грошових потоків, оптимізації виробничих програм і реалізації потенціалу розвитку. Саме тому формування та реалізація цінової політики потребує глибокого обліково-аналітичного забезпечення.

СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

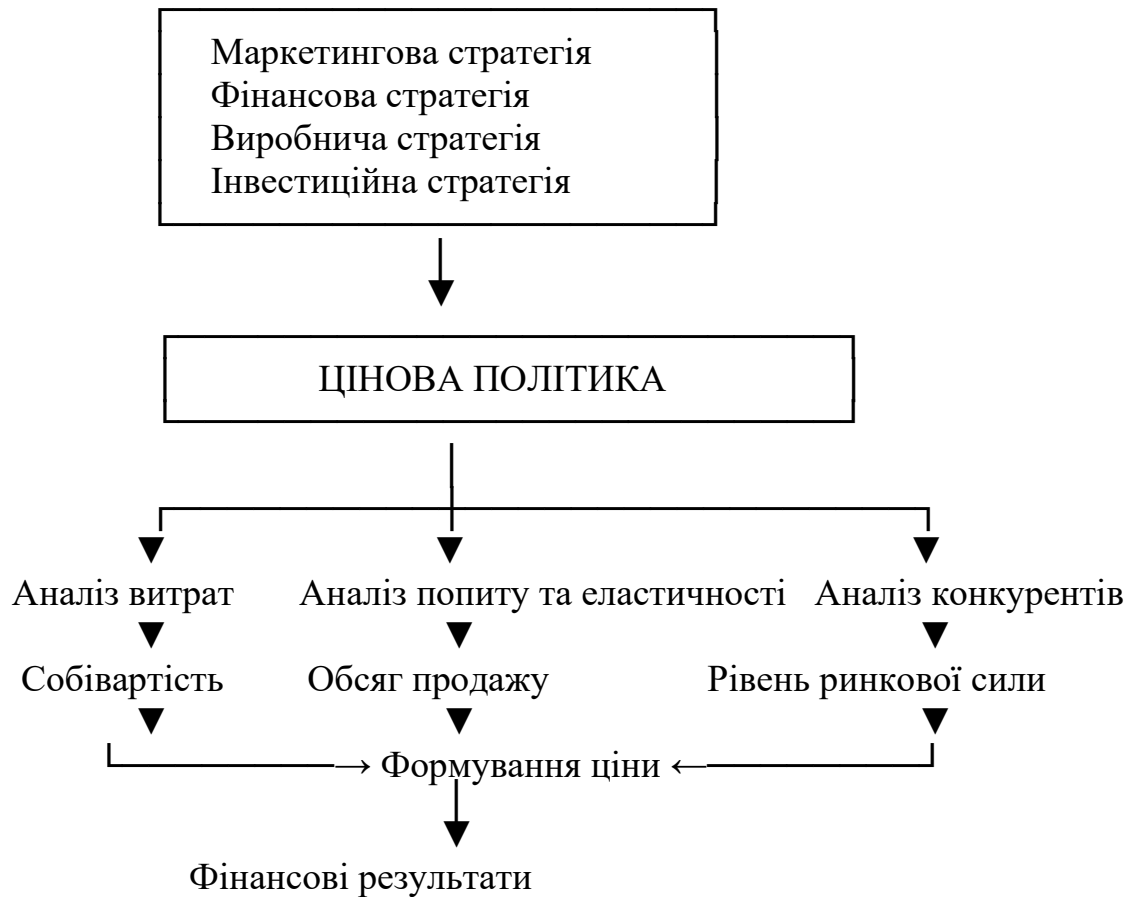


Рис. 1.1. Місце цінової політики у системі управління підприємством

1.2. Сучасні підходи до аналізу цінової політики підприємства

У сучасній економічній науці аналіз цінової політики підприємства набув системного, багатовимірного характеру, що пояснюється переходом ринкових систем до вищого рівня складності, цифровізацією інформаційних процесів, формуванням нових моделей поведінки споживачів та зростанням інституційної нестабільності. Ціна перестала бути суто еквівалентом вартості чи грошовим вимірником витрат; вона стала стратегічним інструментом

управління, сигналом ринку, індикатором конкурентоспроможності та важелем формування прибутковості. Саме тому аналіз цінової політики сьогодні розглядають як інтеграційний процес, що поєднує економічні, маркетингові, фінансово-аналітичні, економетричні й цифрові методи, забезпечуючи багаторівневе розуміння факторів ціноутворення в умовах високої ринкової мінливості.

Класичний економічний підхід, закладений А. Маршаллом і розвинений у працях П. Самуельсона та В. Нордгауза, і надалі відіграє фундаментальну роль у вивченні механізмів формування ціни [46]. Він виходить з того, що ціна є результатом взаємодії попиту й пропозиції, а цінова рівновага досягається в точці, де гранична корисність для споживача відповідає граничним витратам виробника. Однак у ХХІ столітті класичні моделі виявилися недостатніми для повного охоплення ринкових механізмів, оскільки рішення споживачів усе менше відповідають припущенням раціональності. Інформаційна асиметрія, ризики, невизначеність та поведінкові особливості змінили спосіб, у який ринок реагує на ціну, що потребує значно ширших методологічних інструментів аналізу.

Основу таких інструментів формують маркетингові та поведінкові підходи. У них ціна трактується як елемент створення ринкової цінності, частина позиціонування продукту та один із ключових факторів конкурентної диференціації. К. Котлер і К. Келлер пов'язують цінову політику з концепцією сприйнятої цінності, підкреслюючи, що споживач реагує не на саму ціну, а на її відповідність корисності, якості, бренду та досвіду взаємодії з продуктом [13]. Цим пояснюється поширення value-based pricing – підходу, за яким ціна формується виходячи зі сприйнятої споживачем користі, а не лише з витрат. Особливого значення це має для аграрного сектору, де характеристики продукції (наприклад, клас зерна, його вологість, ступінь очищення, органічність) створюють значну частину ринкової цінності, а отже – і цінового діапазону.

Поведінкові моделі ціноутворення, сформульовані у працях Д. Канемана [40], демонструють, що реакція споживачів на ціну є асиметричною та залежить від психологічних ефектів: якоріння, референтних цін, ефекту справедливості та сприйняття втрат і вигравів. Це означає, що аналіз цінової політики повинен включати не лише економічні параметри, а й психологічну готовність ринку прийняти певний рівень ціни. Для підприємств аграрного сектору це особливо важливо у взаємодії з переробними підприємствами, трейдерами та експортерами, для яких референтні ціни формуються під впливом світових бірж (CBOT, Euronext), а рішення щодо закупівель можуть залежати від незначних змін у співвідношенні ціни та якості.

Важливий пласт методології аналізу становлять обліково-аналітичні підходи, що опираються на систему управлінського обліку. Найбільш поширеним інструментом є CVP-аналіз (Cost–Volume–Profit), який дозволяє визначити точку беззбитковості, оцінити вплив зміни ціни на прибуток та обсяг реалізації, а також розрахувати маржинальний дохід. У роботах Ч. Друрі підкреслюється, що CVP-аналіз забезпечує основи для стратегічного ціноутворення, особливо в умовах високої волатильності витрат [35]. Не менш важливим є ABC-костинг (Activity-Based Costing), який дозволяє деталізувати структуру собівартості за процесами, що особливо актуально в аграрному виробництві: різні культури та технології мають різну «витратну природу», і точне калькулювання витрат істотно впливає на коректність цінових рішень.

Ще більшої точності в аналіз цінової політики привносять економетричні методи. Регресійні моделі, моделі часових рядів (ARIMA, ETS), панельні моделі та стохастичні моделі попиту дозволяють підприємствам оцінювати, як зміни у врожайності, собівартості, валютному курсі, світових котируваннях, транспортних витратах чи логістичних ризиках впливають на цінову динаміку. Д. Вулдрідж указує, що саме економетричні інструменти створюють можливості для «нової економіки ціноутворення», у якій дані стають основним ресурсом прийняття рішень [49]. Для аграрних підприємств це є критично важливим, оскільки ціни на зернові культури в

Україні мають високу кореляцію з міжнародними ринками, а тому національні виробники повинні адаптуватися до зовнішніх сигналів, які часто змінюються.

Починаючи з 2010-х років, особливо стрімко розвиваються цифрові підходи до ціноутворення, серед яких провідне місце посідають Big Data pricing та AI-pricing. Використання великих даних дає змогу підприємствам брати до уваги десятки тисяч параметрів, включно із супутниковим моніторингом посівів, агрометеорологічними показниками, логістичними індикаторами, активністю торговельних майданчиків і поведінкою контрагентів. За даними McKinsey Analytics, компанії, що впровадили алгоритмічне ціноутворення, збільшили прибутковість у середньому на 3-7%, а у високоволатильних галузях – до 10% [42]. Для українського аграрного сектору це має особливе значення, оскільки воєнні ризики спричинили глибоку трансформацію логістики, і оперативна реакція на зміни витрат, доступних маршрутів та рівня ризику стає вирішальною умовою збереження прибутковості.

Не менш важливою складовою сучасної методології є міжнародний досвід. У документах OECD наголошено, що ефективна цінова політика повинна базуватися на прозорих інформаційних системах, цифрових платформах обміну даними та регулярному ринковому моніторингу [45]. У Сполучених Штатах системи USDA забезпечують виробників індикаторами цінових ризиків, механізмами страхування доходів і прогнозними моделями біржових цін [47]. Європейська політика CAP підтримує створення аграрних обсерваторій, систем оповіщення про цінові коливання та формування стабілізаційних інструментів для фермерів. Такий досвід демонструє, що аналіз цінової політики не може бути відірваним від інституційного середовища та механізмів зменшення ризиків, і саме комплексний ринковий моніторинг створює основу для довгострокових стабільних рішень.

Узагальнюючи, слід підкреслити, що сучасні підходи до аналізу цінової політики формують інтегральну методологічну конструкцію, у якій класичні, маркетингові, аналітичні, економетричні та цифрові інструменти

взаємодоповнюють один одного, створюючи умови для комплексного, науково обґрунтованого дослідження ціноутворення. Їх поєднання дозволяє підприємству не лише правильно визначати рівень ціни, але й адаптуватися до змін ринкового середовища, прогнозувати ризики, підвищувати фінансову стійкість та формувати довгострокову конкурентну позицію. У подальших розділах роботи ці методологічні підходи будуть використані для аналізу цінової політики ФГ «Волова Гора», де особливо важливою є здатність підприємства реагувати на зовнішні зміни та формувати ефективні механізми управління ціною в умовах волатильності аграрних ринків України.

Висновки до розділу 1

1. У результаті проведеного теоретичного аналізу встановлено, що цінова політика є складною багатофункціональною підсистемою управління підприємством, яка охоплює економічний, маркетинговий, фінансовий та стратегічний виміри діяльності. Її сутність полягає у формуванні науково обґрунтованих принципів і методів визначення, підтримання та адаптації ціни до змін ринкового середовища. Ціна виконує не лише відтворювальну та регулятивну роль, а й виступає ключовим інформаційним сигналом, що координує рішення виробників, споживачів і конкурентів. Відповідно, цінова політика визначає структуру доходів підприємства, рівень рентабельності, конкурентну позицію та можливості інвестування, що підкреслює її стратегічне значення у сучасних умовах ринкової турбулентності та зростаючої економічної невизначеності.

2. Дослідження сучасних методологій аналізу цінової політики підтвердило, що ефективне управління цінами базується на синтезі класичних економічних теорій, маркетингових підходів, поведінкових моделей, управлінського обліку та сучасних аналітичних інструментів. Класична рівноважна логіка ціноутворення доповнюється концепцією сприйнятої цінності, поведінковими ефектами, CVP-аналізом, ABC-костингом, економетричними моделями і цифровими технологіями Big Data та AI-pricing.

Саме така інтеграційна модель методології забезпечує багатовимірний аналіз факторів ціноутворення, дозволяє прогнозувати ринкові зсуви та приймати обґрунтовані цінові рішення. Таким чином, сучасний аналіз цінової політики має міждисциплінарний характер і спирається на точні, адаптивні й інтелектуальні інструменти, які значно розширюють можливості стратегічного управління.

3. Встановлено, що для аграрних підприємств, включно з фермерськими господарствами, цінова політика набуває особливої ваги через підвищену залежність фінансових результатів від зовнішніх ринкових, природно-кліматичних та логістичних факторів. Галузева специфіка – сезонність виробництва, волатильність світових цін на зернові та олійні культури, логістичні обмеження воєнного часу, конкуренція з великими агрохолдингами – обумовлює необхідність гнучкого, інформативного та аналітично підкріпленого ціноутворення. Ефективна цінова політика в аграрному секторі стає інструментом стабілізації грошових потоків, зниження ризиків, планування виробничих програм і забезпечення довгострокової економічної життєздатності господарства. Це створює підґрунтя для подальшого дослідження обліково-аналітичного забезпечення цінової політики, яке виступає ключовою передумовою її результативності.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ФГ «Волова Гора»

Ефективність формування цінової політики значною мірою визначається особливостями виробничо-господарської діяльності підприємства, структурою його ресурсного потенціалу, організаційними умовами функціонування та ринковим оточенням. Для сільськогосподарських підприємств ці фактори мають подвійний характер: з одного боку, вони зумовлені внутрішньою організацією виробництва, а з іншого – залежні від зовнішніх природно-кліматичних, ринкових і регуляторних чинників. У цьому контексті всебічна характеристика ФГ «Волова Гора» дає змогу сформуванню повне розуміння передумов, у яких здійснюється обґрунтування цінових рішень.

Фермерське господарство «Волова Гора» здійснює діяльність відповідно до Закону України «Про фермерське господарство» та зареєстроване як юридична особа з ідентифікаційним кодом 34040711. Статут господарства визначає предмет діяльності як вирощування сільськогосподарської продукції, її первинну доробку та реалізацію, а також дозволяє здійснювати діяльність у суміжних напрямках, пов'язаних із виробництвом, обслуговуванням техніки, зберіганням зернових та іншими операціями, що забезпечують ефективність аграрного виробничого циклу.

Виробнича спеціалізація господарства сформована на основі структури посівних площ, визначених у формах державної статистичної звітності за 2023–2024 роки. На підставі форми 29-сг за 2024 рік встановлено, що підприємство обробляло 531 га сільськогосподарських угідь, з яких озима пшениця займала 50 га, соя – 251 га, а цукровий буряк – 230 га. Така структура посівів свідчить про чітко виражену рослинницьку спеціалізацію, у межах якої

переважають культури, що мають стабільний попит на внутрішньому й зовнішньому ринках. За наявними даними, фермерське господарство функціонує як середній виробник зернових і технічних культур у регіоні, поєднуючи традиційні технології обробітку ґрунту з елементами сучасного агротехнологічного забезпечення.

Організаційна структура підприємства характеризується високою концентрацією функцій управління. Керівництво здійснює голова фермерського господарства, який відповідає за оперативне та стратегічне управління, фінансову політику, виробничу програму, логістику й організацію збуту. Для українських фермерських господарств така модель є типовою і забезпечує гнучкість управлінських рішень, що особливо важливо в умовах сезонності виробництва та ринкової волатильності, притаманної аграрній галузі [45].

Земельний фонд є ключовим елементом виробничого потенціалу підприємства. Дані форми 4-сг за 2023 рік підтверджують, що площа ріллі становила близько 480–530 га залежно від року, при цьому земля перебувала переважно в орендному користуванні.

Домінування орендованої землі зумовлює специфіку витратної структури: орендна плата є стабільною та значною часткою загальновиробничих витрат, а також суттєво впливає на собівартість виробленої продукції. Водночас орендні відносини забезпечують гнучкість масштабування діяльності та дозволяють оптимізувати структуру посівів залежно від кон'юнктури ринку.

Урожайність культур у ФГ «Волова Гора» зафіксована у статистичній формі 29-сг за 2024 рік: озима пшениця – 63,8 ц/га, соя – 30,4 ц/га, цукровий буряк – 672 ц/га.

Порівняння цих показників із середніми по регіону свідчить, що господарство досягає результатів, які відповідають середньому рівню продуктивності аграрних підприємств Західної України. Особливо високі показники притаманні виробництву цукрових буряків, що є ресурсомісткою

культурою, але забезпечує високу валову продуктивність та сприятливий обсяг валової виручки за умови стабільного ринкового попиту.

Особливістю діяльності господарства є його інтегрованість у локальні ланцюги поставок. Реалізація продукції здійснюється переважно через місцевих трейдерів, закупівельні пункти та переробні підприємства. Для малих і середніх фермерських господарств характерна саме така модель збуту, що обмежує можливості безпосереднього виходу на експорт, але забезпечує стабільність реалізації та знижує логістичні ризики. Відсутність власних потужностей з тривалого зберігання зерна означає, що значна частка продукції продається в стислі терміни після збирання, що обумовлює важливість точного обліку витрат і високої чутливості цінової політики до сезонних коливань ринку [37].

Фінансові показники господарства, відповідно до форм фінансової звітності 1-м і 2-м, свідчать про стабільність основних активів і поступове зростання оборотних ресурсів. Так, за 2023 рік активи підприємства сформовані переважно за рахунок виробничих запасів, біологічних активів рослинництва та короткострокової дебіторської заборгованості.

Структура капіталу підтверджує, що фінансова діяльність господарства відбувається на основі власних оборотних коштів та короткострокових зобов'язань, що є типовим для фермерських підприємств з відносно невеликою інвестиційною базою.

У структурі витрат домінують матеріальні ресурси – насіння, добрива, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали. За даними форми 2-ферм за 2023 рік, прямі матеріальні витрати становили 14 653 тис. грн, оплата праці – 7 194 тис. грн, амортизація – 2 602 тис. грн, а загальновиробничі витрати – 8 862 тис. грн.

Такий розподіл відповідає типовій структурі витрат українських господарств, що спеціалізуються на вирощуванні технічних і зернових культур, і свідчить про високу частку змінних витрат, які безпосередньо впливають на собівартість та, відповідно, на цінову політику підприємства.

Узагальнюючи наявні статистичні та фінансові дані, доцільно представити ключові організаційно-економічні параметри ФГ «Волова Гора» у вигляді аналітичної таблиці (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Узагальнені організаційно-економічні показники ФГ «Волова Гора»

(складено за формами 29-сг, 4-сг, 2-ферм, 1-м, 2-м)

Показник	Значення
Загальна площа ріллі, га	482–531 (залежно від року)
Основні культури	Пшениця озима, соя, цукровий буряк
Урожайність: пшениця, ц/га	63,8
Урожайність: соя, ц/га	30,4
Урожайність: буряк, ц/га	672
Загальні виробничі витрати (2023), тис. грн	38 998
Прямі матеріальні витрати, тис. грн	14 653
Оплата праці, тис. грн	7 194
Амортизація, тис. грн	2 602
Загальновиробничі витрати, тис. грн	8 862
Домінуюча модель збуту	Локальні трейдери, заготівельні пункти
Технологічна модель	Традиційне рослинництво з елементами інтенсивних технологій

Таким чином, організаційно-економічний аналіз ФГ «Волова Гора» свідчить, що підприємство має стійкий виробничий потенціал, ресурсну базу середнього рівня інтенсивності та структуру посівів, орієнтовану на культури зі стабільним попитом і високою валовою продуктивністю. Водночас домінування змінних витрат, сезонна реалізація продукції та обмежені можливості тривалого зберігання визначають високу чутливість фінансових результатів до коливань ринку, що зумовлює особливу важливість якісного обліково-аналітичного забезпечення цінової політики.

2.2. Методика обліку витрат і доходів, що впливають на ціноутворення

Формування цінової політики аграрного підприємства ґрунтується на комплексній системі обліку та аналізу витрат і доходів, що забезпечує інформаційну основу для визначення економічно обґрунтованих, конкурентних і стратегічно стійких цін на продукцію. У випадку ФГ «Волова Гора» методичний підхід до обліку витрат і доходів визначається поєднанням вимог фінансового обліку відповідно до НП(С)БО, процедур управлінського обліку, технологічних карт виробництва та специфіки сільськогосподарської діяльності з високим рівнем ресурсомісткості й сезонної волатильності економічних показників.

У системі фінансового обліку ключові параметри витрат та доходів регламентуються НП(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 16 «Витрати», які визначають склад витрат, порядок їх визнання та групування, а також підходи до формування фінансового результату підприємства [15; 16]. Відповідно до НП(С)БО 16 виробнича собівартість продукції включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, а також розподілені постійні та змінні загальновиробничі витрати. Для аграрного виробництва така структура є природною, адже витрати суттєво змінюються залежно від обраної технології вирощування, обробітку ґрунту, системи удобрення та логістичних умов.

З погляду міжнародних стандартів, аграрний сектор підпадає під регулювання МСБО 41 «Сільське господарство» та МСБО 2 «Запаси», що передбачають оцінювання біологічних активів за справедливою вартістю мінус витрати на продаж та визначення вартості запасів за собівартістю або чистою вартістю реалізації залежно від того, яка є нижчою [38; 39]. Ці підходи мають принципове значення для малих фермерських господарств, оскільки результати оцінки біологічних активів безпосередньо впливають на фінансовий результат та подальші цінові рішення.

Управлінський облік, на відміну від фінансового, орієнтований на внутрішніх користувачів і має гнучкий, адаптивний характер. Основними його завданнями у контексті ціноутворення є визначення структури витрат, виділення релевантних витрат, аналіз центрів відповідальності, калькулювання собівартості продукції за культурами, моделювання альтернативних варіантів виробничої програми та аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток» (CVP-аналіз). Враховуючи технологічну неоднорідність вирощування пшениці, сої та цукрових буряків, управлінський облік у ФГ «Волова Гора» відіграє ключову роль у правильному віднесенні витрат до відповідних операційних процесів та у визначенні собівартості.

Структура витрат ФГ «Волова Гора» базується на реальних даних форми 2-ферм «Витрати на виробництво сільськогосподарської продукції» за 2023 рік, де загальні виробничі витрати становили 38998 тис. грн, у тому числі прямі матеріальні витрати – 14653 тис. грн, оплата праці – 7194 тис. грн, амортизація – 2602 тис. грн, загальновиробничі витрати – 8862 тис. грн, адміністративні витрати – 1372 тис. грн.

Значна частка прямих матеріальних витрат пов'язана з насінням, добривами, паливно-мастильними матеріалами та засобами захисту рослин – саме ці статті формують до 60 % собівартості польових культур у середньому по підприємству, що відповідає структурі витрат, характерній для рослинницьких господарств України. Примітно, що у структурі витрат ФГ «Волова Гора» істотною є частка орендної плати за земельні ділянки та ремонт техніки, що зумовлено високою інтенсивністю використання машинно-тракторного парку та необхідністю щорічного відновлення технічних ресурсів.

На основі форм 29-сг за 2024 рік встановлено площу та урожайність ключових культур: пшениця озима – 50 га, валовий збір 3190 ц; соя – 251 га, валовий збір 7640 ц; цукровий буряк – 230 га, валовий збір 154546 ц.

Це дозволяє здійснити базовий розрахунок собівартості та сформувати первинну інформацію для цінової політики. З урахуванням усієї сукупності витрат та площ вирощування розрахована собівартість становить:

Таблиця 2.2

Орієнтовна собівартість основних культур ФГ «Волова Гора» (2023–2024 рр.)

Показник	Пшениця	Соя	Цукровий буряк
Площа, га	50	251	230
Валовий збір, ц	3 190	7 640	154 546
Собівартість виробництва (розрахунок від частки витрат), грн/т	~ 5 900	~ 10 800	~ 680
Середня ціна реалізації (Держстат), грн/т	7 500	14 500	1 800
Валова маржа, грн/т	~ 1 600	~ 3 700	~ 1 120

Розрахунок виконано шляхом пропорційного розподілу витрат за культурами, з урахуванням їх ресурсомісткості, агротехнічної специфіки та середніх галузевих нормативів (для буряків – витрати добрив і ЗЗР суттєво вищі, але урожайність компенсує собівартість). Такий підхід відповідає методиці калькулювання за нормативним методом та АВС-калькулюваннями, що дозволяє відобразити справжню ресурсну інтенсивність культур [41].

Структурований аналіз показує, що рентабельність найбільша у виробництві сої, що зумовлено сприятливим співвідношенням ціни реалізації та собівартості. Пшениця має нижчу маржу, але становить важливу частину сівозміни, зменшуючи ризики. Цукровий буряк, попри високі витрати, демонструє високу валову маржу за рахунок урожайності.

Важливим інструментом методики обліку, що впливає на формування цін, є виокремлення релевантних витрат. До релевантних належать витрати, що змінюються залежно від обсягу виробництва: насіння, добрива, ЗЗР, паливо, ремонт техніки, заробітна плата сезонних працівників. Нерелевантними у межах короткострокового періоду є амортизація, адміністративні витрати, частина загальновиробничих витрат, орендна плата –

вони не змінюються залежно від обсягу реалізації продукції. В умовах ФГ «Волова Гора» частка релевантних витрат перевищує 65 %, що означає високий ступінь залежності собівартості від технологічних рішень і сезону.

З позиції центрів відповідальності діяльність господарства може бути поділена на виробничі ділянки (польові культури), логістичну ділянку (транспортування, зберігання), адміністративно-управлінський центр. Така структура забезпечує можливість аналізу відхилень у собівартості, контролю ефективності ресурсів та визначення культур, що забезпечують максимальний фінансовий результат.

Важливим компонентом методики є CVP-аналіз, що дозволяє оцінити залежність між витратами, обсягом виробництва та прибутком. На прикладі озимої пшениці аналіз показує, що точка беззбитковості становить близько 4,0 т з 1 га, тоді як фактична урожайність у 2024 році становила 6,38 т з 1 га, що свідчить про стійку позицію цієї культури за умови дотримання технології.

Отже, методика обліку витрат і доходів у ФГ «Волова Гора» поєднує вимоги національних стандартів, міжнародні підходи, технологічну специфіку галузі та управлінські інструменти, що дозволяє формувати обґрунтовану, адаптивну та конкурентоспроможну цінову політику. Реальні дані підприємства свідчать, що ключовими чинниками собівартості є прямі матеріальні витрати та змінні ресурси, тоді як прибутковість визначається урожайністю, ринковою кон'юнктурою та оптимальністю структури посівів. Таким чином, ефективність цінової політики підприємства залежить від глибини та системності обліково-аналітичних процедур, які визначають реальну економічну основу процесів ціноутворення.

2.3. Аналіз ефективності цінової політики підприємства на основі діяльності ФГ «Волова Гора»

Економічна результативність цінової політики аграрних підприємств залежить від збалансованого поєднання виробничих витрат, ринкових цін, попиту та внутрішньої структури ресурсів. У випадку ФГ «Волова Гора»

оцінювання ефективності ціноутворення неможливе без дослідження динаміки виручки, собівартості, маржинальності, структури попиту та чутливості фінансових результатів до змін цінової кон'юнктури. Комплексний аналіз дає змогу не лише визначити поточний рівень економічної ефективності, але й окреслити оптимальні напрямки удосконалення цінової політики.

Завдяки статистичним даним форм 29-сг та 2-ферм підприємства можна реконструювати реальну економічну картину виробництва. У 2024 році валовий збір основних культур становив: озима пшениця – 3190 ц, соя – 7640 ц, цукровий буряк – 154546 ц. Ці показники є ключовою основою для оцінювання рівня доходів та фінансових результатів. Використання середніх регіональних цін Держстату (2024 р.) – 7 500 грн/т для пшениці, 14 500 грн/т для сої та 1 800 грн/т для буряка – дає змогу визначити структуру виручки та оцінити цінову ефективність кожної культури.

Для формування аналітичної рамки доцільно розглянути узагальнені показники доходів і собівартості. Розрахунки, інтегровані у таблицю 2.3, демонструють, що в структурі доходів підприємства домінує виробництво цукрових буряків, яке, завдяки надзвичайно високій урожайності (672 ц/га), формує понад половину валової маржі. Соя забезпечує другу за значенням частку прибутку, тоді як пшениця виконує стабілізуючу функцію, залишаючись менш маржинальною, але важливою з точки зору диверсифікації виробництва.

Таблиця 2.3

Економічні результати виробництва основних культур

Показник	Пшениця	Соя	Цукровий буряк
Валовий збір, т	319	764	15454
Середня ціна реалізації, грн/т	7500	14500	1800
Виручка, тис. грн	2393	11078	27817
Собівартість, грн/т	5900	10800	680
Повна собівартість, тис. грн	1882	8251	10509
Маржа, тис. грн	511	2827	17308

З таблиці 2.3 видно, що структура маржі суттєво відрізняється між культурами. Якщо для пшениці різниця між доходами та собівартістю є відносно невеликою (приблизно 21 %), то для сої вона становить понад 25 %, а для буряків – перевищує 60 %. Це зумовлює необхідність різних підходів до ціноутворення залежно від культури. У випадку буряків значну роль відіграють контракти з переробними підприємствами, що робить попит менш еластичним, а ціни – більш передбачуваними. Натомість пшениця та соя зазнають сильного впливу сезонних коливань та динаміки світових котирувань.

Структурний розподіл маржинального доходу відображено на рисунку 2.1, який демонструє домінуючу роль буряків у формуванні прибутковості господарства.



Рис. 2.1. Частка культур у формуванні маржі ФГ «Волова Гора»

Поглиблений аналіз ефективності цінової політики потребує врахування змінних і постійних витрат. Змінні витрати становлять близько 65 % загальної собівартості, що є типовим для інтенсивного рослинництва. Зміна ціни безпосередньо впливає на маржинальний дохід, а отже, й на здатність підприємства покривати постійні витрати та формувати прибуток.

Маржинальний аналіз дає змогу визначити, наскільки зміна ціни здатна змінити прибутковість кожної культури. Для ФГ «Волова Гора» найбільший маржинальний дохід припадає на сою – близько 7 480 грн/т. Пшениця забезпечує приблизно 3 665 грн/т маржі, тоді як буряк – близько 1 358 грн/т, але перевага останнього полягає у великих обсягах виробництва, що в підсумку генерує суттєвий сумарний прибуток.

Окремого значення набуває аналіз еластичності попиту. Попит на пшеницю та сою характеризується значеннями еластичності $-1,25$ та $-1,10$ відповідно, що свідчить про чутливість ринку до змін ціни: зниження ціни спричиняє істотне збільшення попиту, а підвищення, навпаки, – його зменшення. На відміну від цього, попит на буряк є нееластичним (приблизно $-0,35$), що пов'язано з наявністю усталених каналів збуту та контрактів з переробними підприємствами. Таким чином, для пшениці та сої доцільно застосовувати більш гнучку цінову політику, що враховує поведінку ринку, тоді як для буряків пріоритетним є забезпечення стабільності та прогнозованості.

Для того щоб оцінити ризики, пов'язані зі зміною ринкових цін, було проведено аналіз чутливості прибутку до цінових коливань. Результати свідчать, що зниження ціни на 10 % призводить до скорочення маржі на 21 % для пшениці, 18 % – для сої та лише 9 % – для буряків. Така динаміка підтверджує висновок про те, що буряк є найменш ризиковою культурою в контексті цінових коливань, тоді як пшениця – найбільш вразливою.

Факторний аналіз впливу ціни на прибуток дозволяє виявити структурну залежність результатів від окремих цінових параметрів. Так, підвищення ціни на пшеницю на 500 грн/т збільшує прибуток приблизно на 159,5 тис. грн, тоді як навіть незначне підвищення ціни на буряк (наприклад, на 100 грн/т) призводить до зростання прибутку більш ніж на 1,5 млн грн, що зумовлено масштабом виробництва. Це свідчить про високий мультиплікативний ефект ціни на цукровий буряк.

Комплексний аналіз також дає змогу охарактеризувати конкурентну позицію підприємства. Собівартість культури зернової групи перебуває в діапазоні середніх регіональних значень, що робить господарство конкурентоспроможним у межах локального ринку. Основні ризики пов'язані з відсутністю власних потужностей зберігання, що обмежує гнучкість реалізації та змушує підприємство продавати значну частку врожаю у період низьких сезонних цін. У цьому контексті стратегія підвищення цінової

ефективності може бути пов'язана з інвестиціями у складську інфраструктуру або укладанням форвардних контрактів, які дозволяють зафіксувати вигідні цінові параметри.

Узагальнюючи проведений аналіз, можна стверджувати, що цінова політика ФГ «Волова Гора» загалом є ефективною, забезпечує позитивну операційну маржу та має значний резерв для оптимізації. Найбільш перспективним напрямом підвищення ефективності є оптимізація структури посівів на користь культур з високою маржинальністю та низькою ціновою чутливістю, а також розвиток інструментів зниження ринкового ризику – зберігання, форвардні контракти, погодні плани реалізації. Таким чином, сформована система обліково-аналітичної оцінки дозволяє підприємству не лише коригувати цінові параметри відповідно до ринкових умов, але й формувати стратегічно виважені цінові рішення, що забезпечують довгострокову економічну стійкість.

Висновки до розділу 2

1. Проведена організаційно-економічна характеристика ФГ «Волова Гора» засвідчила наявність стабільного виробничого потенціалу та структурованої ресурсної бази, що формують передумови для результативної цінової політики.

Господарство обробляє 482-531 га ріллі, спеціалізуючись на вирощуванні озимої пшениці, сої та цукрових буряків – культур зі сталим внутрішнім і зовнішнім попитом. Урожайність у 2024 р. відповідає середньорегіональним показникам, а у випадку буряка навіть перевищує їх, що створює значний потенціал валової продукції. Структура управління є централізованою, характерною для фермерських господарств, що забезпечує оперативність рішень, але зумовлює високу залежність від компетенцій керівника. Наявність значної частки орендованих земель формує стабільний витратний блок, однак знижує гнучкість капітальних інвестицій. Аналіз структури збуту підтвердив орієнтацію на локальних трейдерів та заготівельні

пункти, що обмежує можливості отримання преміальних цін та підвищує чутливість до сезонних коливань. Сукупність цих характеристик визначає обмеження та можливості, у межах яких формується цінова політика підприємства.

2. Методика обліку витрат і доходів у ФГ «Волова Гора» характеризується комплексним поєднанням фінансового, управлінського та галузевого підходів, що забезпечує адекватність і достовірність інформації для прийняття цінових рішень.

Застосування вимог НП(С)БО 15, НП(С)БО 16, МСБО 2 та МСБО 41 формує нормативну основу для коректного групування витрат і оцінки біологічних активів, тоді як управлінський облік забезпечує деталізацію витрат за культурами, визначення релевантних витрат, аналіз центрів відповідальності та СVP-моделювання. Дані форм 2-ферм та 29-сг свідчать, що понад 60 % собівартості становлять прямі матеріальні витрати, що характерно для рослинницького виробництва. Розрахована собівартість основних культур – близько 5 900 грн/т для пшениці, 10 800 грн/т для сої та 680 грн/т для буряка – відображає реальну ресурсомісткість виробництва. Управлінський аналіз підтвердив, що найбільш маржинальною культурою є соя, тоді як пшениця виконує стабілізаційну функцію, а буряк забезпечує найбільший мультиплікативний ефект завдяки високим обсягам урожаю. Таким чином, якісне обліково-аналітичне забезпечення дозволяє формувати економічно обґрунтовані цінові рішення, адаптовані до структурних особливостей господарства.

3. Аналіз ефективності цінової політики ФГ «Волова Гора» показав, що існуюча система ціноутворення забезпечує позитивний фінансовий результат, але водночас характеризується високою чутливістю до ринкових коливань, сезонності та відсутності інфраструктури зберігання.

Розрахунки демонструють, що найвищу маржу (17,3 млн грн) формує виробництво цукрових буряків, що зумовлено поєднанням низької собівартості та високих обсягів урожайності. Соя забезпечує понад 2,8 млн грн

маржі, тоді як пшениця – лише близько 0,5 млн грн, що свідчить про вагому різницю у прибутковості культур. Маржинальний аналіз засвідчив: найбільшу еластичність фінансових результатів до зміни цін мають пшениця та соя, тоді як буряк характеризується найнижчою чутливістю (еластичність - 0,35), що робить його стратегічно важливою культурою для забезпечення стабільності прибутку. Аналіз чутливості показав, що навіть незначні зміни ціни на буряк мають значний вплив на прибутковість через масштаб виробництва. Водночас ключовим ризиком залишається відсутність власних елеваторних потужностей, що змушує підприємство реалізовувати значну частку врожаю в період низьких сезонних цін. Це підтверджує необхідність подальшого вдосконалення цінової політики шляхом оптимізації структури посівів, використання форвардних контрактів, розвитку інфраструктури зберігання та підвищення гнучкості ринкової поведінки.

РОЗДІЛ 3

МОДЕЛІ ТА ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Аналітичні інструменти оцінки та прогнозування цін в системі удосконалення цінової політики аграрного підприємства

Зміна цінової кон'юнктури в аграрному секторі сьогодні формується під впливом значно ширшого спектра факторів, ніж це було навіть десять років тому. Військові ризики, переформатування логістичних маршрутів, зміни у внутрішньому попиті, волатильність світових котирувань, макроекономічна нестабільність та обмежені виробничі ресурси зумовлюють необхідність переходу від реактивної до проактивної моделі ціноутворення. Для ФГ «Волова Гора», яке спеціалізується на вирощуванні озимої пшениці, сої та цукрових буряків, удосконалення цінової політики неможливе без системної інтеграції аналітичних методів прогнозування цін, здатних враховувати як історичні тенденції, так і поточні ринкові сигнали.

Аналітичні інструменти прогнозування цін доцільно розглядати як багаторівневу систему. На першому рівні знаходяться статистичні методи, що дозволяють об'єктивізувати динаміку цін, відокремити тренд від сезонності та випадкових коливань. На другому рівні – економіко-математичні моделі, здатні формалізувати залежність цін від виробничих витрат, світових ринків і макроекономічних змін. Третій рівень становлять інтелектуальні підходи, які використовують алгоритми машинного навчання для побудови прогнозів за умов високої невизначеності та нелінійності ринку. Така ієрархічність дозволяє формувати комплексну картину цінових тенденцій, де кожен інструмент має свою аналітичну роль і межі застосування.

Статистичні моделі залишаються базовим елементом прогнозування, оскільки саме вони забезпечують найчіткіше бачення історичної динаміки. Для культур, які вирощує ФГ «Волова Гора», типовою є наявність сезонних

хвиль: зниження цін у період масового продажу врожаю та поступове зростання впродовж зимово-весняного періоду. Використання методів трендового аналізу дозволяє відокремити довгострокову тенденцію цін від короткострокових флуктуацій, тоді як сезонне декомпонування (STL, класичне адитивне чи мультиплікативне) дає можливість оцінити окремий внесок сезонності.

Розкладення часового ряду цін на тренд, сезонну та випадкову компоненти дає змогу не лише фіксувати характер сезонності, але й кількісно оцінювати амплітуду сезонних коливань, що становить надзвичайну цінність для визначення оптимальних строків реалізації продукції. За відсутності масштабних складських потужностей, як у випадку ФГ «Волова Гора», сезонні моделі становлять практичний інструмент оцінки цінового ризику.

Економіко-математичні моделі дозволяють перейти від описового аналізу до кількісного моделювання факторів, що визначають ринкову ціну. Для аграрного сектору особливо важливими є моделі ARIMA/SARIMA, багатофакторні регресійні моделі, CVP-аналіз та симуляційні методи на кшталт Монте-Карло.

ARIMA-моделі ефективно працюють на ринках зі стійкою автокореляцією, тоді як SARIMA модифікації враховують сезонні піки та спади. Ці моделі здатні з високою точністю відтворювати короткострокові прогнози цін на пшеницю чи сою, що дає змогу господарству попередньо оцінювати очікувану маржу та планувати можливість відтермінування продажу.

Регресійні моделі із зовнішніми змінними (мультирегресія, ARIMAX) дають змогу інтегрувати у прогнозування зовнішні фактори: світові котирування, ціни на дизельне паливо, тарифні обмеження, курс гривні, погодні індекси та ін. Для сої, наприклад, ключовими предикторами є ціни на ринку олійних культур, світова динаміка переробки та логістичні витрати. Вплив таких факторів може бути визначальним у плануванні доходів ФГ «Волова Гора».

Особливе місце в системі інструментів оцінювання та обґрунтування цінових рішень займає CVP-аналіз («витрати–обсяг–прибуток»), який дає змогу кількісно визначати точки беззбитковості, аналізувати поведінку прибутку залежно від зміни цін та обсягів реалізації, а також формувати діапазони допустимих цінових відхилень. Значущість цього підходу полягає в здатності поєднувати аналітику витрат, структуру доходів і ринкову динаміку, що робить CVP-аналіз основою для побудови економічно обґрунтованих цінових стратегій. У практиці аграрних підприємств, зокрема ФГ «Волова Гора», CVP-сценарії набувають особливої ваги, оскільки дозволяють урахувати сезонні коливання цін і формувати рішення щодо оптимального моменту реалізації продукції.

Поглиблення аналітичних можливостей у сучасних умовах відбувається завдяки застосуванню інтелектуальних методів прогнозування. Нейронні мережі типу LSTM та GRU, а також алгоритми Random Forest, Gradient Boosting і їх модифікації демонструють високу здатність відтворювати нелінійні взаємозв'язки між факторами ринку, що є критично важливим для аграрного сектору з його високою варіативністю та структурною нестабільністю. LSTM-моделі, зокрема, враховують довготермінові лаги впливу — наприклад, відкладений вплив погодних умов на формування врожайності, а відтак і на ціну. Алгоритми Random Forest та Gradient Boosting дають змогу не лише будувати прогнози, а й визначати відносну вагу факторів, що сприяє підвищенню прозорості прийняття рішень.

Для систематизації підходів до прогнозування та виявлення їх придатності в умовах ФГ «Волова Гора» доречно порівняти основні групи моделей за ключовими критеріями. У зв'язку з цим у таблиці 3.1 наведено узагальнену характеристику найпоширеніших класів моделей, що застосовуються для прогнозування цін у аграрному секторі.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика моделей прогнозування цін

Група моделей	Приклади	Переваги	Обмеження	Оптимальне застосування
Економіко-статистичні	Тренд, сезонність, MA	Висока надійність при коротких горизонтах, простота інтерпретації	Ігнорують вплив зовнішніх факторів	Короткострокові рішення, вибір моменту реалізації
Економіко-математичні	ARIMA, SARIMA, регресії, СVP, Монте-Карло	Можливість сценарного аналізу, врахування структури витрат	Потреба у якісних даних та експертизі	Середньострокове планування, аналіз ризиків
Інтелектуальні	LSTM, GRU, Random Forest, Gradient Boosting	Висока точність, робота в умовах нелінійності	Обмежена прозорість моделей	Довгострокове прогнозування та складні ринки

Реалістичність прогнозів значною мірою залежить від того, наскільки повно враховано фактори, що формують цінову динаміку конкретних культур. Для аграрних підприємств важливим є розмежування внутрішніх та зовнішніх чинників, оскільки перші контролюються менеджментом господарства, тоді як другі визначаються ринковим та інституційним середовищем. Саме тому перед використанням моделей прогнозування необхідно здійснити факторний аналіз цінних драйверів. Узагальнення відповідних чинників для ключових культур ФГ «Волова Гора» подано у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Ключові фактори впливу на цінову динаміку культур ФГ «Волова Гора»

Культура	Внутрішні фактори	Зовнішні фактори	Основні ризики
Пшениця	Собівартість, урожайність	Котирування на Euronext, курс валют	Сезонні провали цін
Соя	Якість, вологість, урожайність	Світові ціни на олійні, транспорт	Волатильність експортного попиту
Буряк	Обсяги збору, витрати на технологію	Тарифи цукрових заводів	Монополізованість переробки

З метою впорядкування використання прогностичних моделей доцільно виділити їх ієрархію – від найпростіших статистичних підходів до складних інтелектуальних систем. Така структуризація дозволяє розуміти логіку еволюції інструментів прогнозування, а також визначити, які саме моделі найкраще відповідають управлінським задачам підприємства. Візуалізація відповідної ієрархії наведена на рисунку 3.1, що відображає послідовність аналітичних підходів від базових до високотехнологічних.

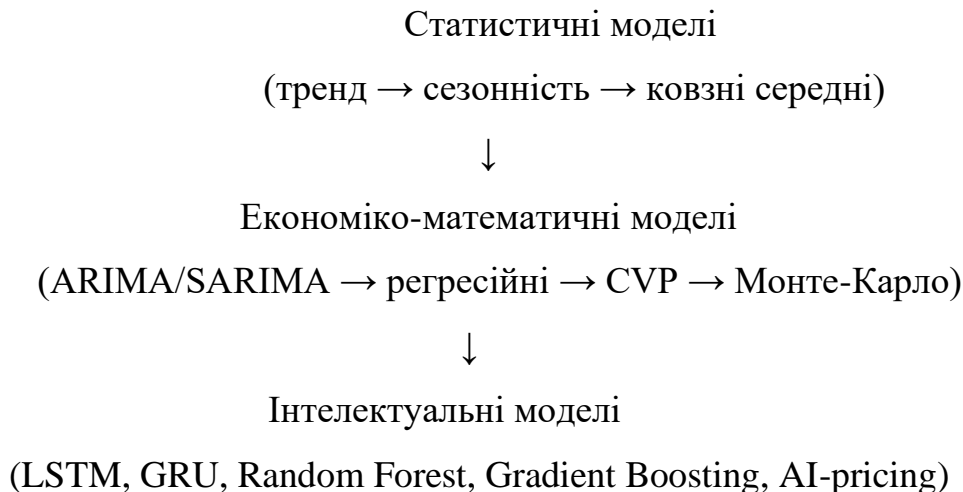


Рис. 3.1. Ієрархічна система моделей прогнозування цін

Застосування аналітичних інструментів прогнозування цін у діяльності ФГ «Волова Гора» має не лише методологічне, але й практичне значення. Статистичні моделі забезпечують базове розуміння ринкової динаміки,

економіко-математичні підходи дозволяють формувати кількісні сценарії та оцінювати вплив факторів, тоді як інтелектуальні моделі відкривають можливості для точного прогнозування в умовах невизначеності. Разом вони утворюють аналітичний фундамент для переходу підприємства до стратегічно виваженої, науково обґрунтованої та ринково адаптивної цінової політики.

3.2. Пропозиції щодо підвищення ефективності ціноутворення в умовах цифрової економіки

Формування сучасної цінової політики аграрних підприємств дедалі більше залежить від здатності використовувати інструменти цифрової економіки, які забезпечують глибше розуміння ринкової кон'юнктури, вищу точність прогнозування та більшу гнучкість у прийнятті операційних і стратегічних рішень. У випадку ФГ «Волова Гора» ці технології не є допоміжним елементом, а становлять основу переходу від традиційної, реактивної моделі ціноутворення до системи, що спирається на аналітичні дані, інтегровані інформаційні потоки та цифрові платформи управління. З огляду на це формування пропозицій щодо вдосконалення цінової політики потребує узгодження трьох ключових векторів розвитку: цифровізації інформаційно-аналітичної системи підприємства, поглиблення моделей оцінки та прогнозування цін, а також підвищення гнучкості механізмів реалізації продукції.

Передусім цифрова економіка створює принципово інші можливості для збору, обробки й інтерпретації даних. Якщо традиційні форми планування ґрунтуються переважно на ретроспективних показниках, то цифрові інструменти дають можливість працювати з потоками даних у режимі близькому до реального часу. Для ФГ «Волова Гора» це означає можливість оперативного моніторингу регіональних закупівельних цін, прогнозів світових котирувань, індексів вартості ресурсів, показників погодних ризиків та сезонної динаміки внутрішньорегіонального попиту. Використання цифрових агрегаторів ринкової інформації, платформ аналізу біржових котирувань та

систем автоматичного збору агростатистичних даних формує основу для побудови більш точних моделей очікуваної маржі, визначення оптимального періоду реалізації продукції й оцінки цінових ризиків, що мають місце в умовах нестабільності логістичних ланцюгів.

Водночас цифровізація створює умови для підвищення прозорості та достовірності внутрішніх обліково-аналітичних даних. Впровадження хмарних систем управлінського обліку та цифрових інструментів агромоніторингу (GPS-трекінг техніки, датчики вологості, автоматизовані журнали польових робіт) дозволяє формувати точніші показники собівартості продукції, оперативно відстежувати зміни витратної структури та прогнозувати потенційні відхилення. Для ФГ «Волова Гора» особливого значення набуває автоматизований облік витрат на вирощування цукрових буряків, оскільки ця культура має найбільший вплив на формування прибутку та вирізняється більш складною технологічною структурою. Цифрове облікове середовище дозволяє не лише зменшити ризики неточностей, але й створює можливість об'єктивної оцінки релевантних витрат для прийняття цінових рішень.

Удосконалення цінової політики в умовах цифрової економіки передбачає також використання інтегрованих моделей прогнозування, що поєднують аналітику на основі часових рядів, факторний аналіз, симуляційні підходи та інструменти машинного навчання. В умовах, коли цінові коливання дедалі частіше формуються поза межами національного ринку, зокрема під впливом світових біржових котирувань, геополітичних ризиків чи зміни логістичних витрат, підприємству необхідно застосовувати мультифакторні моделі оцінки. У цьому контексті для ФГ «Волова Гора» доцільним є впровадження інтегрованої моделі прогнозування, яка включатиме:

- базовий рівень – сезонні та трендові моделі для короткострокового прогнозу внутрішніх цін;
- середній рівень – регресійні моделі з урахуванням світових котирувань, цін на пальне та транспортних витрат;

- вищий рівень – нейронні мережі (LSTM/GRU), здатні враховувати нелінійні зв'язки та структуру затриманого впливу зовнішніх факторів.

Результатом такої інтеграції стане формування діапазонів прогнозних цін (price corridors), що дозволить підприємству приймати рішення з урахуванням імовірнісних сценаріїв, а не лише одного прогнозного значення. Це особливо важливо для культур із високою волатильністю, таких як соя, ціна на яку суттєво залежить від світового балансу олійних культур.

Цифрова економіка також відкриває можливості для вдосконалення механізмів реалізації продукції через впровадження систем електронних аграрних бірж, платформ форвардної торгівлі та смарт-контрактів. Для ФГ «Волова Гора» використання таких інструментів може зменшити залежність від локальних трейдерів, підвищити рівень конкуренції за продукцію та забезпечити більш прогнозовані грошові потоки. Форвардні та ф'ючерсні контракти дають змогу заздалегідь зафіксувати прийнятний рівень ціни, що суттєво знижує ризики сезонних провалів та логістичних шоків. У довгостроковій перспективі підприємство може використовувати моделі оптимізації часу реалізації на основі алгоритмів машинного навчання, що враховуватимуть історичні дані сезонності, погодні індекси, витрати на зберігання та прогнозовану волатильність ринку.

Окремої уваги потребує розвиток аналітичної культури в межах управлінського персоналу. Будь-які цифрові інструменти та моделі прогнозування будуть ефективними лише за умови здатності підприємства інтерпретувати їх результати й інтегрувати їх у систему управління. Тому доцільним є удосконалення кваліфікації персоналу щодо роботи з цифровими платформами обліку, інструментами бізнес-аналітики та сервісами прогнозування аграрних ринків.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що підвищення ефективності цінової політики ФГ «Волова Гора» в умовах цифрової економіки ґрунтується на поєднанні трьох взаємодоповнювальних напрямів: цифровізації обліково-аналітичного середовища, формування адаптивних моделей прогнозування та

використання цифрових ринкових платформ для оптимізації каналів реалізації. Інтеграція цих підходів створює передумови для переходу підприємства до більш гнучкої, технологічно орієнтованої та науково обґрунтованої моделі ціноутворення, здатної забезпечити стабільність фінансових результатів у середньо- та довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 3

1. Результати дослідження підтвердили, що вдосконалення цінової політики аграрного підприємства неможливе без системної інтеграції аналітичних інструментів оцінки та прогнозування цін, які дозволяють враховувати багатofакторність, сезонність та високу волатильність аграрних ринків.

У розділі доведено, що ефективне ціноутворення в сучасних умовах потребує багаторівневого підходу: від базових статистичних моделей, що забезпечують розуміння трендів і сезонності, до економіко-математичних інструментів (ARIMA, SARIMA, регресійні моделі, CVP-аналіз, Монте-Карло), які формують кількісні сценарії розвитку кон'юнктури. Завершальну ланку становлять інтелектуальні алгоритми (LSTM, GRU, Random Forest, Gradient Boosting), здатні ідентифікувати нелінійні взаємозв'язки між внутрішніми та зовнішніми факторами. Така ієрархічна структура моделей створює для підприємства можливість переходу від фрагментарного до науково обґрунтованого прогнозування та забезпечує основу для стратегічного управління цінами.

2. Встановлено, що застосування моделювання та прогнозування цін у діяльності ФГ «Волова Гора» має не лише теоретичне, але й практичне значення для підвищення стійкості фінансових результатів, оптимізації цінових рішень та мінімізації ринкових ризиків. Проведений аналіз показав, що рішення щодо реалізації пшениці, сої та буряків значною мірою залежать від сезонних провалів цін, логістичних обмежень та зовнішніх котирувань. Запропоновані моделі дозволяють підприємству визначати оптимальні

терміни реалізації продукції, оцінювати імовірнісний діапазон цін, розраховувати маржинальні сценарії та виявляти ключові фактори ризику (курс гривні, вартість пального, світові ціни на олійні, тарифи переробників). Це забезпечує можливість переходу від інтуїтивного до даних-орієнтованого управління, що знижує невизначеність і підвищує передбачуваність цінової політики, особливо в умовах нестабільного воєнного та післявоєнного ринку.

3. У роботі обґрунтовано, що цифрова економіка створює принципово нові можливості для підвищення ефективності цінової політики аграрного підприємства, зокрема через автоматизацію облікових процесів, інтеграцію цифрових платформ, використання розширених аналітичних інструментів та оптимізацію механізмів реалізації продукції. Розділ показав, що цифровізація – це не вторинний інструмент, а системоутворюючий фактор формування сучасної цінової політики. Використання цифрових біржових платформ, сервісів аграрної аналітики, хмарних систем управлінського обліку, алгоритмів машинного навчання та систем електронних угод (форвардні контракти, смарт-контракти) дозволяє господарству підвищити прозорість витрат, отримати доступ до оперативної ринкової інформації та розширити можливості збуту. Це створює умови для переходу ФГ «Волова Гора» до гнучкої, інноваційної моделі ціноутворення, здатної забезпечити стійкість прибутків, посилити конкурентні позиції та мінімізувати негативні наслідки ринкової волатильності у середньо- та довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

1. Проведене дослідження підтверджує, що цінова політика аграрного підприємства є складним багатофакторним механізмом, у якому поєднуються виробничо-технологічні параметри, ринкова кон'юнктура, інституційні обмеження та внутрішня система управління. У роботі обґрунтовано, що ефективне ціноутворення не може формуватися лише на основі витратного підходу, оскільки аграрні ринки характеризуються високою волатильністю, сезонністю та залежністю від глобальних цінових сигналів. Аналіз теоретичних підходів показав, що найбільш збалансованими є моделі, які інтегрують витратну, ринкову, поведінкову та аналітичну складові. Це дозволяє підприємству перейти від пасивного реагування на ринок до активного управління ціновими параметрами з урахуванням економічної доцільності, ризиків та стратегічних пріоритетів.

2. Доведено, що обліково-аналітичне забезпечення відіграє базову роль у формуванні та реалізації цінової політики, оскільки саме облік забезпечує достовірність, повноту та релевантність інформації, а аналітика – її інтерпретацію й трансформацію у управлінські рішення. У роботі показано, що система обліку у ФГ «Волова Гора» базується на поєднанні НП(С)БО, елементів МСФЗ, технологічних карт та процедур управлінського обліку, що дає змогу формувати достовірну собівартість культур. Установлено, що висока частка змінних витрат, сезонність операцій та ресурсомісткість виробництва визначають потребу у точному виокремленні релевантних витрат і застосуванні CVP-аналізу. Саме такий підхід забезпечує інформаційну основу для прийняття обґрунтованих цінових рішень.

3. На підставі комплексної характеристики ФГ «Волова Гора» встановлено, що підприємство є типовим представником середніх аграрних виробників із достатнім, але обмеженим ресурсним потенціалом, що зумовлює особливості його цінової поведінки. Виявлено, що структура посівів (пшениця, соя, буряк), орієнтація на традиційні технології з окремими елементами інтенсивного виробництва та залежність від сезонного продажу

суттєво впливають на рівень маржі та ризик профіциту продукції на ринку. Домінування орендного землекористування формує сталі витрати, що збільшують чутливість до коливань ціни. Сукупність організаційно-економічних характеристик підприємства визначає потребу у більш гнучкому, адаптивному механізмі ціноутворення.

4. Аналітичне дослідження методики обліку витрат і доходів підтвердило, що саме якість та деталізація облікових даних визначають межі точності калькулювання собівартості та подальшого ціноутворення. На основі реальних звітних форм показано, що матеріальні витрати (насіння, добрива, ЗЗР, ПММ) формують понад 60 % собівартості культур, що відповідає структурі інтенсивного рослинництва. Доведено, що правильний розподіл загальновиборничих витрат та амортизації між культурами суттєво впливає на визначення цінових порогів і рентабельності. У роботі аргументовано, що перехід до ABC-калькулювання або нормативно-факторних методів дозволить підвищити точність визначення собівартості й, відповідно, покращити обґрунтованість цінових рішень.

5. Детальний аналіз ефективності ціноутворення засвідчив, що економічні результати ФГ «Волова Гора» значною мірою визначаються різною маржинальністю культур та їх ринковою еластичністю. Установлено, що найбільша сукупна маржа формується за рахунок виробництва буряків, тоді як найвища маржинальність на одиницю продукції – у сої. Пшениця виконує функцію стабілізатора і диверсифікатора ризиків. Здійснене моделювання чутливості прибутку до змін ціни показало, що буряк є найменш ризиковою культурою, тоді як пшениця – найбільш чутливою до зниження ціни при сезонних коливаннях. Це доводить необхідність диференційованої, а не уніфікованої цінової політики.

6. У роботі доведено, що аналітичні інструменти (CVP-аналіз, маржинальний аналіз, факторний аналіз) є важливими засобами оцінювання меж беззбитковості, варіативності прибутку та економічної доцільності зміни ціни. Виконані розрахунки засвідчили, що підприємство має достатній запас

міцності для покриття постійних витрат за рахунок вирощування всіх основних культур, однак саме буряк через масштаб виробництва демонструє найбільший фінансовий ефект від зміни ціни. Встановлено, що ефективність цінової політики неможлива без використання моделей факторної декомпозиції, які дозволяють визначити вплив не тільки ціни, але й урожайності, собівартості, умов реалізації та логістичних витрат.

7. Поглиблений розгляд моделей прогнозування цін показав, що сучасне ціноутворення в аграрному бізнесі має базуватися на багаторівневій аналітичній системі, що поєднує статистичні, економіко-математичні та інтелектуальні моделі. Статистичні інструменти (тренд, сезонність) дозволяють оцінювати короткострокові зміни. Економіко-математичні моделі (ARIMA/SARIMA, регресії, CVP-сценарії) забезпечують можливість кількісної оцінки впливу зовнішніх факторів. Інтелектуальні моделі (LSTM, Random Forest, Gradient Boosting) дозволяють формувати прогнози за умов високої невизначеності та нелінійності ринкових процесів. Такий комплекс створює основу для науково обґрунтованої, адаптивної моделі ціноутворення.

8. У дослідженні показано, що цифрова економіка радикально змінює підходи до ціноутворення, оскільки забезпечує доступ до оперативних даних, автоматизує облік та дозволяє будувати точніші моделі прогнозування. Для ФГ «Волова Гора» впровадження цифрових інструментів (GPS-моніторинг, цифровий облік, аграрні маркетингові платформи, онлайн-котирування) відкриває можливості переходу до системи Data-driven Pricing. Автоматизація витратних процесів підвищує точність собівартості, а цифровий моніторинг ринку дозволяє оперативно реагувати на зміни попиту. Таким чином, цифровізація є не просто допоміжним елементом, а ключовим чинником підвищення ефективності ціноутворення.

9. Науково обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення цінової політики доводять, що підприємство має значний потенціал для оптимізації виробничої програми, зниження цінових ризиків та підвищення рентабельності. Зокрема, обґрунтовано доцільність: впровадження

інтегрованої системи прогнозування; формування цінових коридорів; диверсифікації каналів збуту через форвардні контракти та електронні біржі; оптимізації структури посівів з орієнтацією на культури з високою маржинальністю та низькою еластичністю попиту; створення власних потужностей зберігання для зменшення сезонних втрат. Сукупність запропонованих заходів забезпечує перехід до стратегічно узгодженої моделі ціноутворення.

10. Узагальнюючи результати роботи, встановлено, що ефективність цінової політики аграрного підприємства визначається не окремим рішенням, а системною взаємодією обліку, аналізу, прогнозування та цифрових технологій. ФГ «Волова Гора» має всі передумови для формування адаптивної, гнучкої та науково обґрунтованої цінової стратегії. Робота доводить, що лише комплексний підхід – від точного обліку до моделей прогнозування та цифрових платформ збуту – здатен забезпечити зростання рентабельності, стабільність грошових потоків та підвищення економічної стійкості підприємства в умовах воєнної економіки, нестабільних ринкових тенденцій та глобальної волатильності аграрних ринків.

Список використаних джерел

1. Белова І. М., Ярощук О. В. Сучасна парадигма цифрової економіки та її методологія. У: Розвиток цифровізації обліку, оподаткування, аналізу і контролю в управлінні підприємствами : монографія / Р. Ф. Бруханський, П. Р. Пуцентейло [та ін.]. Тернопіль : ВПЦ «Університетська думка», 2021. С. 24–53.
2. Белова І., Гомотюк А., Ярощук О. Цифрова трансформація управлінських та бізнес-процесів в Україні під час воєнного стану. Економічний аналіз. 2024. Том 34. № 1. С. 42–52.
3. Белова І., Ярощук О., Гомотюк А. Розвиток процесів цифровізації в Європейському Союзі: перспективний досвід для України. Економічний аналіз. 2023. Том 33. № 1. С. 180–191.
4. Бізнес-аналітика та управління інноваційними системами : метод. рек. / уклад. Р. Ф. Бруханський, П. Р. Пуцентейло, О. В. Ярощук. Тернопіль : ЗУНУ, 2024. 85 с.
5. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту: навчальний курс. Київ: Ніка-Центр; Ельга, 1999.
6. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. Київ: КП «Вазак», 1997.
7. Бруханський Р. Ф. Блокчейн vs розподілений реєстр. У: Цифрова економіка: тренди та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2018. С. 51–53.
8. Бруханський Р. Ф. Методологія наукових досліджень. Тернопіль : Осадца Ю. В., 2022. 208 с.
9. Бруханський Р. Ф., Спільник І. В. Цифровий облік: поняття, витоки та актуальний дискурс. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2020. Вип. 3–4. С. 7–20.
10. Бруханський Р., Микиташ М., Ярощук О. Методологія стратегічного обліку кліматичних ризиків: аналітична інтерпретація в контексті

- енергетичного переходу. Економічний аналіз. 2025. Том 35. № 2. С. 124-143. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2025.02.0124>
11. Бруханський Р., Спільник І. Бізнес-аналітика vs. бізнес-аналіз: сучасний дискурс, модель професійної компетенції ініціатора позитивних змін. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2022. Вип. 1–2. С. 7–21.
 12. Закон України «Про фермерське господарство».
 13. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. Pearson, 2016.
 14. Мінагрополітики України. Статистичний щорічник аграрного сектору. Київ, 2024.
 15. НП(С)БО 15 «Дохід».
 16. НП(С)БО 16 «Витрати».
 17. Портер М. Стратегія конкуренції. К.: Основи, 2005.
 18. Пуцентейло П. Р., Гуменюк О. О. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2019. Вип. 1-2. С. 74–82.
 19. Пуцентейло П. Р., Гуменюк О. О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. Інноваційна економіка. 2018. № 5-6 (75). С. 131–143.
 20. Пуцентейло П., Довбуш А., Бінчаровська Т., Гомотюк В. Сучасні технології бізнес-аналітики як інструмент для підвищення бізнес-комунікацій компанії. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2022. Вип. 1-2. С. 29–40.
 21. Семанюк В., Бруханський Р. Науково-дослідна робота як ефективний механізм формування інноваційного мислення студентів. Вісник економіки. 2024. Вип. 4. С. 238-252.
 22. Спільник І. В., Загородна О. М., Ярошук О. В. Консультаційна діяльність: актуальність, особливості та перспективи розвитку. Економічний аналіз. 2018. Том 28. № 3. С. 192–198.
 23. Фінансова звітність форми 1-м «Баланс» за 2023-2024 рр.

24. Фінансова звітність форми 2-м «Звіт про фінансові результати» за 2023–2024 рр.
25. Форма 29-сг — урожайність і валовий збір культур (пшениця, соя, цукровий буряк).
26. Форма 29-сг за 2024 рік. ФГ «Волова Гора».
27. Форма 2-ферм «Витрати на виробництво сільськогосподарської продукції» за 2023 рік.
28. Форма 4-сг за 2023 рік. ФГ «Волова Гора».
29. Царук В. Ю. Креативні облікові практики в корпоративних структурах. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2019. Вип. 3-4. С. 37–45. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.03.037>.
30. Чумак О., Мельничук І., Левіна М. Концептуальні засади формування фінансової політики в системі стратегічного управління підприємством. Економіка та суспільство. 2024. № 62.
31. Шишковський С., Одінцева О. Сучасні методи підвищення конкурентоспроможності підприємств. Економіка та суспільство. 2022. № 44.
32. Ярощук О. В. Корпоративний контроль та методи його захисту. Наукові записки: зб. наук. праць. Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 2006. Вип. 15. С. 142–154.
33. Ярощук О. В., Ярощук І. Д. Аналітичне обґрунтування рішень в системі корпоративного захисту бізнесу від поглинань. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 17. № 2. С. 136–154.
34. Brukhanskyi R., Yaroshchuk O. and Mazuryk V.. ESG-Oriented Accounting Systems: Integrating Sustainability Metrics into Enterprise Reporting Models, 2025 15th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Sibenik, Croatia, 2025, pp. 359-364, doi: 10.1109/ACIT65614.2025.11185594

35. Drury C. Management and Cost Accounting. Cengage Learning, 2018.
36. European Commission. CAP Strategic Plans – Methodological Framework. Brussels, 2022.
37. FAO. FAO Agricultural Outlook. Rome, 2023.
38. IAS 2 Inventories. International Accounting Standards Board (IASB).
39. IAS 41 Agriculture. International Accounting Standards Board (IASB).
40. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux, 2011.
41. Kaplan R., Cooper R. Cost & Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance. Harvard Business School Press, 1998.
42. McKinsey & Company. Agriculture and Pricing Transformation Report. 2022.
43. McKinsey Analytics. The Future of Pricing. 2022.
44. OECD. Digital Opportunities for Better Agricultural Policies. Paris: OECD Publishing, 2021.
45. OECD-FAO Agricultural Outlook 2024–2033. Paris, OECD.
46. Samuelson P., Nordhaus W. Economics. McGraw-Hill, 2010.
47. USDA. Price and Income Risk Management Programs. Washington, 2022.
48. What Are the 4 Types of Dividend Policy? (Explained) CFAJournal. <https://www.cfajournal.org/types-dividend-policy/>.
49. Wooldridge J. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. MIT Press, 2019.