

## ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

**І. Яців**, д.е.н., доцент

ORCID ID: 0000-0002-2370-6351

**С. Яців**, к.е.н., доцент

ORCID ID: 0000-0002-5242-7845

Львівський національний аграрний університет

© І. Яців, С. Яців, 2019

<https://doi.org/10.31734/agrarecon2019.03.077>

**Яців І., Яців С. Збутова діяльність фермерських господарств**

Викладено результати дослідження збутової діяльності фермерських господарств. Ця діяльність розглядається як комплекс процедур із просування продукції на ринок та організації розрахунків за неї, за підсумками якої формуються фінансові результати функціонування суб'єкта господарювання.

За результатами опрацювання даних статистичної звітності встановлено тенденції у розвитку фермерських господарств Львівської області та основні результати реалізації ними окремих видів продукції. Доведено, що внесок фермерських господарств у пропозицію сільськогосподарської продукції залишається не надто помітним (загалом не перевищує 10%), але характеризується тенденцією до зростання.

Аналіз показав, що витрати на збут із розрахунку на одиницю реалізованої продукції у фермерських господарствах є значно нижчими, аніж у середніх і великих сільськогосподарських підприємствах. Це негативно позначається на умовах продажу продукції, зокрема є причиною відносно низьких реалізаційних цін. Водночас за низкою позицій фермерські господарства демонструють переваги над середніми і великими сільськогосподарськими підприємствами. Дійшли висновку, що фінансові результати реалізації створюють достатньо вагомі стимули для збільшення виробництва у фермерських господарствах Львівської області трудомістких видів продукції (овочів, плодів і ягід, картоплі), розвитку молочного скотарства. Висока варіація цін продажу фермерами більшості основних видів сільськогосподарської продукції вказує на перспективність її збуту в роздріб на цільових ринках.

Зазначено, що дієвим інструментом підвищення ефективності збутової діяльності фермерських господарств є продаж продукції через збутові кооперативи. У Львівській області накопичений певний позитивний досвід розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Тут на початку 2019 року налічувалося 55 діючих кооперативів, серед видів діяльності яких була передбачена й функція збуту сільськогосподарської продукції. Відпрацьовуються механізми підтримки кооперативного руху з боку органів державної влади, місцевого самоврядування, дотичних до аграрного бізнесу структур. Відбувається процес формування сприятливого для розвитку фермерської кооперації інституційного середовища.

**Ключові слова:** фермерські господарства, збутова діяльність, сільськогосподарська продукція, ціни, витрати на збут, кооперація, збутовий кооператив.

**Yatsiv I., Yatsiv S. Sales activity of farming enterprises**

The article presents results of investigation of sales activity of farming enterprises. That activity is considered as a complex of procedures on promoting of products at the market, and organization of settlements. Results of such activity serve as a base for estimates of financial results of business entity performance.

Having studied statistical reports, the authors of the work define the tendencies of development of farming enterprises in Lviv region, and the principal results, obtained from sales of some products. It is determined that the share of farming enterprises in supply of agricultural products is still not sufficient (it does not exceed 10%), but it is characterized by the tendency to growth.

The analysis demonstrates that expenditures for sales per a unit of sold products by farming enterprises is significantly lower than by medium-size and large agricultural enterprises. It makes a negative effect on

*conditions of products sales, particularly it is the reason for relatively low sale prices. Nevertheless, by some positions, farming enterprises have preferences over medium-size and large agricultural enterprises. The research concludes that financial results of sales create rather effective stimuli for growth of production of labor-intensive kinds of products (vegetables, fruit and berries, potato), and development of dairy breeding at the farming enterprises in Lviv region. High variation of sale prices of the most kinds of agricultural products confirms sustainability of their retailing at the target market.*

*The article notes that the sales of products through sales cooperatives is an efficient tool to raise efficiency of sales activity of farming enterprises. Lviv region has the accumulated positive experience of development of agricultural servicing cooperation. On the area, at the start of 2019, there were 55 acting cooperatives, also performing the function of sales of agricultural products. The bodies of state power and local government, related to agrarian business structures, develop the mechanisms of support for cooperative move. The region experiences establishing of the institutional environment, favorable for development of farming cooperation.*

**Key words:** *farming enterprises, sales activity, agricultural products, prices, expenditures for sales, cooperation, sales cooperative.*

---

**П**остановка проблеми. Фермерські господарства є невід'ємним елементом вітчизняного аграрного сектору, перспективи розвитку якого пов'язуються з виконанням низки важливих економічних і соціальних функцій. Однак результати діяльності фермерських господарств України не дають їм змоги зайняти стійкі конкурентні позиції на агропродовольчих ринках. Здобуття й утримання цих позицій значною мірою залежать від ефективності збутової діяльності відповідних суб'єктів господарювання.

Динамічні зміни в середовищі існування змушують сільськогосподарських товаровиробників удосконалювати механізми їхньої збутової діяльності. Не залишається незмінною й система реалізації продукції фермерських господарств. Фермери певною мірою реагують на запити споживачів їхньої продукції, коливання ринкової кон'юнктури, ініціативи партнерів і конкурентів. Водночас важливість результатів реалізації продукції для забезпечення подальшого функціонування фермерських господарств вимагає постійного системного аналізу процесів, пов'язаних з їхньою збутовою діяльністю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Збутова діяльність сільськогосподарських товаровиробників є предметом досліджень багатьох вітчизняних учених. Серед опублікованих останніми роками праць варто виділити вагомий доробок Ю.О. Зайцева, В.С. Ніценка, І.М. Паски, В.В. Россоха, І.В. Свиноуса, А.О. Харенка, О.М. Шарапи та

інших авторів. Вони достатньо глибоко опрацювали теоретичні аспекти відповідної проблематики. Зокрема, дослідники розглядають особливості сільського господарства, які впливають на збутову діяльність агровиробників (Ніценко, 2015а, с. 102; Россоха та Шарапа, 2016, с. 28–29), специфіку цієї діяльності (Паска, 2012, с. 93–94).

Науковці зазначають, що збутова діяльність сільськогосподарських товаровиробників здійснюється в складних умовах, спричинених монополізацією ринку, відсутністю маркетингових служб і засиллям посередницьких структур (Россоха та Шарапа, 2016, с. 187), звертають увагу на непрозорість ціноутворення на всіх стадіях ринкового розподілу продукції (Зайцев, 2016, с. 102). Гнатишин Л.Б. (2018, с. 89) відзначає гостроту цих проблем для фермерських господарств.

За результатами дослідження вчені обґрунтовують напрями підвищення ефективності збутової діяльності сільськогосподарських підприємств (Россоха та Шарапа, 2016, с. 126), акцентуючи увагу на розвитку збутової кооперації (Ніценко, 2015б, с. 11; Паска, 2012, с. 73), використанні сучасних інформаційних технологій при організації збуту (Паска, 2012, с. 198; Россоха та Шарапа, 2016, с. 133–135; Свиноус та Гура, 2017).

В окремих публікаціях наведені результати ґрунтового аналізу реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами на регіональному рівні (Колос, 2016; Харенко та Бобко, 2016; Якубів та Романюк,

2018), однак вони стосуються діяльності всіх категорій товаровиробників без виділення фермерських господарств. Тому важливо з'ясувати особливості у розвитку збутової діяльності фермерів та їхню відповідність теоретичним напрацюванням щодо удосконалення цієї діяльності.

**Постановка завдання.** У нашому дослідженні ставили завдання встановити основні результати та особливості функціонування системи збуту сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами.

*Методика дослідження та матеріали.* У процесі дослідження застосували низку загальнонаукових і спеціальних методів: абстрактно-логічний, індукції та дедукції – для теоретичного узагальнення результатів вивчення процесів розвитку фермерських господарств та їхньої збутової діяльності; аналізу та синтезу – для деталізації об'єкта дослідження, що дало змогу виявити низку особливостей і закономірностей у збутовій діяльності фермерських господарств; статистико-економічні – для розрахунку показників, що характеризують результати цієї діяльності; порівняння – для встановлення відмінностей у збутовій діяльності фермерських господарств та середніх і великих сільськогосподарських підприємств. Використані дані зведених форм звітності 2-ферм і 50-сг, за якими звітували суб'єкти господарювання Львівської області.

**Виклад основного матеріалу.** Зважаючи на певну розбіжність у використанні понятійно-категоріального апарату, уточнимо, що поділяємо позицію тих авторів, котрі розглядають збутову діяльність як комплекс процедур із просування продукції підприємства на ринок та організації розрахунків за неї (Паска, 2012, с. 24; Россоха та Шарапа, 2016, с. 20). Йдеться про завершальну стадію підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, за підсумками якої формуються фінансові результати його функціонування. З організацією збутової діяльності безпосередньо пов'язані асортиментна й цінова по-

літика підприємства. Ця діяльність вимагає видатків (нерідко – доволі значних) на зберігання і транспортування продукції, укладення договорів із покупцями (кінцевими споживачами та посередниками) тощо.

Важливим індикатором масштабів збутової діяльності є обсяги реалізованої продукції. Останні визначають ринкову частку суб'єкта господарювання, роль окремих категорій сільгоспвиробників у системі аграрного виробництва, тенденції їхнього розвитку. Фермерські господарства переважно є високотоварними підприємствами, тому обсяг реалізації ними продукції тісно залежить від обсягів її виробництва. Хоча останніми роками в Україні кількість фермерських господарств не зазнала суттєвих змін, а серед зареєстрованих підприємств відповідної категорії значна частка бездіяльних, у динаміці спостерігаємо зростання обсягів виробництва фермерами сільськогосподарської продукції.

Така сама ситуація й у Львівській області. Зокрема, станом на 1 листопада 2018 року із 1494 зареєстрованих фермерських господарств лише 792 належали до категорії діючих (Сільське господарство Львівської області, 2019, с. 71). Порівняно з 2016 роком частка діючих фермерських господарств зросла всього на 0,5%, а обсяг виробництва ними продукції сільського господарства (у постійних цінах) – на 42,4%. Частка виробленої фермерами області продукції сільського господарства у 2018 році становила лише 7,8% від загального обсягу її виробництва усіма категоріями господарств. Завдяки високому порівняно з господарствами населення рівню товарності виробництва частка реалізованої продукції є дещо вищою. Отже, внесок фермерських господарств у пропозицію сільськогосподарської продукції залишається не надто помітним, хоча й характеризується тенденцією до зростання.

У табл. 1 наведені показники, які характеризують темпи зростання обсягів виробництва й реалізації фермерськими господарствами Львівської області основних видів сільськогосподарської продукції й дають змогу порівняти їх із темпами зростання

обсягів реалізації продукції аграрними підприємствами, що за класифікацією Державної служби статистики України належать до категорії середніх і великих. У розрахунках брали до уваги обсяги виробництва й реалізації продукції в натуральних показниках, тобто йдеться про їхнє кількісне зростання, без впливу цінових чинників.

У більшості основних продуктових галузей у фермерських господарствах спостерігаємо позитивну тенденцію до нарощування обсягів виробництва й реалізації сільськогосподарської продукції. Винятком є буряківництво, в якому фермери не витримують конкуренції з великими підприємствами. Натомість стрімко зростали виробництво й реалізація продукції вирощування зернових та олійних (соняшник, ріпак, соя) культур. Завдяки високому попиту на відповідну продукцію організація її збуту не становила значних проблем. З цієї самої причини високими були темпи зростання обсягів виробництва й реалізації продукції зернових і технічних культур у середніх та великих сільськогосподарських підприємствах. Певну частину продукції фермери не реалізують у сировинному вигляді, а

переробляють на власних потужностях чи давальницьких умовах.

Варто відзначити успіхи фермерів Львівської області у виробництві продукції тваринництва. Наведені в табл. 1 дані свідчать про значне зростання виробництва ними молока, щоправда, товарне молочне скотарство присутнє у відносно невеликій кількості фермерських господарств. На фермерські господарства Львівської області у 2018 році припадало 19,9% загального обсягу продукції вирощування сільськогосподарських тварин, тоді як у середньому в Україні цей показник становив усього 2,6% (Тваринництво України, 2019).

Майже всі фермерські господарства належить до категорії малих сільськогосподарських підприємств. У рамках нашого дослідження ми аналізували відмінності в результатах збутової діяльності між ними та середніми й великими аграрними підприємствами. Останні не приділяють значної уваги вирощуванню трудомістких культур – картоплі та овочів, тому в цих галузях фермери мають певні конкурентні переваги. Перспективи розвитку рослинницьких галузей залежатимуть від наявності у фермерів можливостей для зберігання продукції.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів виробництва й реалізації основних видів сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами Львівської області<sup>1</sup>**

Продукція	Темп зростання, 2018 р. до 2010 р., %		
	обсяг виробництва продукції фермерськими господарствами	обсяг реалізації продукції фермерськими господарствами	обсяг реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами <sup>2</sup>
Зерно	215,6	166,3	296,4
Буряк цукровий	54,0	38,6	174,4
Картопля	143,3	132,4	109,9
Овочі	118,3	91,9	58,1
Сільськогосподарські тварини в живій вазі	113,9 <sup>3</sup>	111,0	153,3
Молоко	165,3	184,2	120,9

<sup>1</sup> Розраховано за даними джерела (Сільське господарство Львівської області, 2019).

<sup>2</sup> За підприємствами, які мають площу сільськогосподарських угідь від 200 га (для фермерських господарств – від 1000 га) та/або від 100 голів великої рогатої худоби, та/або від 200 голів свиней, та/або від 5000 голів птиці свійської всіх видів (для фермерських господарств – від 500 голів великої рогатої худоби, овець, кіз, та/або від 1000 голів свиней, та/або від 25000 голів птиці свійської всіх видів).

<sup>3</sup> Вирощування сільськогосподарських тварин у живій вазі за даними (Тваринництво України, 2019).

Таблиця 2

**Середні ціни реалізації основних видів сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами Львівської області<sup>1</sup>**

Продукція	2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	Ціна 1 ц, грн	До середньої ціни підприємств <sup>2</sup> , %	Ціна 1 ц, грн	До середньої ціни підприємств <sup>2</sup> , %	Ціна 1 ц, грн	До середньої ціни підприємств <sup>2</sup> , %
Зерно	335,5	98,5	371,9	97,9	420,6	96,5
Буряк цукровий	93,6	90,3	76,3	96,5	78,6	103,4
Боби сої	...	...	916,1	96,0	876,1	90,5
Ріпак і кольза	...	...	997,4	98,7	993,4	93,9
Насіння соняшнику	825,9	97,9	855,0	101,4	847,3	99,3
Картопля	259,5	85,7	315,5	90,7	339,2	91,3
Овочі відкритого ґрунту	334,1	139,4	337,3	104,0	515,1	92,6
Сільськогосподарські тварини в живій вазі:						
велика рогата худоба	2254,0	112,3	2895,6	109,0	2819,4	90,0
свині	2506,6	118,8	3329,7	109,0	3832,5	93,2
птиця	1933,6	101,8	2387,0	98,6	2235,8	83,7
Молоко	488,8	87,0	595,0	87,4	630,9	84,4
Яйця (за тис. шт.)	...	...	1103,0	100,5	1103,0	73,8
Плоди і ягоди	684,4	105,6	924,1	117,6	916,2	512,1

<sup>1</sup> Розраховано за даними (Сільське господарство Львівської області, 2019) та зведеної форми звітності 2-ферм за фермерськими господарствами Львівської області за відповідні роки.

<sup>2</sup> Див. примітку 2 до табл. 1.

Важливим індикатором ефективності збутової діяльності є рівень цін, за якими агровиробники продають свою продукцію. Наведені в табл. 2 показники свідчать, що ціни продажу основних видів продукції фермерськими господарствами Львівської області переважно є нижчими, ніж у середніх і великих підприємствах. Однак слід зазначити, що за багатьма ціновими позиціями відставання фермерів є невеликим, а, орієнтуючись на певні ринкові ніші, вони можуть забезпечити вигідні для себе умови реалізації продукції.

Про потенційну вигідність збуту продукції на цільових ринках свідчить і високий рівень варіації цін її продажу фермерами. Наприклад, у 2018 році середня ціна продажу фермерами Городоцького району молока становила 461,5 грн/ц, а у Перемишлянському районі – 1604,2 грн/ц, тобто була у 3,5 раза вищою. Продаючи молоко вроздріб

через власну торговельну мережу, фермери мають змогу значно підвищити свої доходи. Спостерігали й кількаразову різницю між цінами реалізації окремими групами фермерів овочів, плодів, картоплі, яєць, свиней.

Фінансові результати реалізації продукції формують показники економічної ефективності її виробництва. Наведені в табл. 3 дані свідчать, що за показниками рентабельності основних видів продукції фермери загалом переважають середні й великі сільськогосподарські підприємства. Зазначимо, що, зважаючи на специфіку заповнення форми статистичної звітності 2-ферм, не було змоги врахувати в показниках собівартості реалізованої фермерськими господарствами у 2017 і 2018 роках продукції адміністративні витрати. Це певною мірою завищує наведені в табл. 3 показники рентабельності, однак відповідне відхилення не надто велике.

Таблиця 3

**Рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах Львівської області, %<sup>1</sup>**

Продукція	2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	фермерські господарства	підприємства <sup>2</sup>	фермерські господарства <sup>3</sup>	підприємства <sup>2</sup>	фермерські господарства <sup>3</sup>	підприємства <sup>2</sup>
Зерно	30,4	11,3	30,1	13,6	27,4	17,5
Буряк цукровий	13,1	61,4	19,6	11,9	12,6	8,1
Картопля	13,1	- 7,9	70,5	31,3	38,6	23,5
Овочі відкритого ґрунту	11,4	16,1	63,3	38,9	60,6	43,0
Велика рогата худоба на м'ясо	13,8	- 18,1	12,2	- 3,8	4,5	- 7,5
Свині на м'ясо	9,1	33,9	11,3	10,7	6,0	3,2
Птиця на м'ясо	- 0,6	- 1,2	12,1	0,9	13,9	4,4
Молоко	16,4	21,2	18,8	19,5	20,0	5,9
Плоди і ягоди	47,9	10,1	35,4	57,9	15,6	- 6,9

<sup>1</sup> Розраховано за даними Державної служби статистики України (2019) та зведеної форми звітності 2-ферм за фермерськими господарствами Львівської області за відповідні роки.

<sup>2</sup> Див. примітку 2 до табл. 1.

<sup>3</sup> Без урахування адміністративних витрат.

Таблиця 4

**Витрати на збут із розрахунку на 1 ц реалізованої продукції в аграрних підприємствах Львівської області<sup>1</sup>**

Продукція	Фермерські господарства		Підприємства <sup>2</sup>	
	грн	до виробничої собівартості реалізованої продукції, %	грн	до виробничої собівартості реалізованої продукції, %
Зерно	5,4	1,6	32,2	10,1
Буряк цукровий	1,2	1,7	1,6	2,4
Боби сої	12,3	1,8	30,2	4,8
Ріпак і кольза	8,4	1,1	38,6	5,0
Насіння соняшнику	17,9	2,7	13,9	1,9
Картопля	3,5	1,5	66,3	29,6
Овочі	10,6	3,4	189,2	15,2
Сільськогосподарські тварини в живій вазі:				
велика рогата худоба	52,0	2,0	54,1	1,7
свині	4,1	0,1	19,3	0,5
птиця	0	0	129,0	2,4
Молоко	1,0	0,2	35,6	5,3

<sup>1</sup> Розраховано за даними зведених форм звітності 2-ферм і 50-сг за суб'єктами господарювання Львівської області.

<sup>2</sup> Середні й великі сільськогосподарські підприємства, які звітують за формою 50-сг.

Показники рентабельності більшості основних видів продукції у фермерських господарствах Львівської області були достатньо високими для того, щоб заохочувати фермерів нарощувати її виробництво. Проте слід враховувати, що перевага перед іншими сільськогосподарськими підприємствами сформувалася за рахунок нижчої собівартості продукції. Не можна вести мову про стійкі конкурентні переваги фермерів, які б не передбачали необхідності удосконалювати систему збуту їхньої продукції.

Організація збутової діяльності потребує певних витрат. Наведені в табл. 4 дані свідчать, що у фермерських господарствах вони значно нижчі, ніж у середніх і великих сільськогосподарських підприємствах, які звітують за формою 50-сг. Це негативно характеризує зусилля фермерів з організації збуту своєї продукції, є однією з причин відносно нижчих цін її реалізації.

Економія на витратах на збут продукції фермерських господарств можлива за рахунок розвитку збутової кооперації. За даними департаменту агропромислового розвитку Львівської обласної державної адміністрації, станом на 1 квітня 2019 року у Львівській області налічувалося 55 діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (спеціалізованих чи багатофункціональних), серед видів діяльності яких була передбачена й функція збуту продукції. Найбільше серед цих кооперативів було молочарських чи таких, які за напрямом діяльності обслуговували виробників молока (25), надавали послуги зі збуту плодів, ягід, овочів (21). Низка кооперативів спеціалізувалася на наданні послуг у зерновій галузі, яка є однією з основних у фермерських господарствах.

Звичайно, не всі зазначені кооперативи надають послуги фермерським господарствам і далеко не всі фермери вирішують проблеми реалізації своєї продукції за допомогою збутової кооперації. Тому низький рівень витрат на збут у фермерських господарствах не можна вважати ефектом від функціонування кооперативів. Однак важливим є те, що у Львівській області наявний доволі великий досвід організації й за-

безпечення функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, який можна пропагувати й поширювати. Відпрацьовуються механізми підтримки кооперативного руху з боку органів державної влади, місцевого самоврядування, дотичних до аграрного бізнесу структур. Отже, відбувається процес формування сприятливого для розвитку фермерської кооперації інституційного середовища.

Учені доводять перспективність ведення фермерськими господарствами «нішевого» сільськогосподарського виробництва (Гнатишин, 2018, с. 297; Лупенко та ін., 2019, с. 164). Йдеться про виробництво й реалізацію малопоширених видів продукції для задоволення попиту вузьких груп споживачів. Ефективність виробництва «нішевих» видів аграрної продукції тісно пов'язана з організацією її збуту, створенням достатньо стійких і прогнозованих каналів реалізації. В окремих випадках, зокрема у виробництві органічної продукції, господарства можуть розраховувати на підтримку через реалізацію цільових державних і регіональних програм, на допомогу з боку громадських організацій. Та здебільшого фермерам доводиться самостійно вирішувати відповідні проблеми. Успішність «нішевого» аграрного виробництва значною мірою залежить від інформаційного та комунікаційного забезпечення відповідної діяльності.

**Висновки та перспективи подальших наукових пошуків.** Рівень організації та ефективність збутової діяльності фермерських господарств сьогодні помітно поступається результатам відповідної діяльності у середніх і великих сільськогосподарських підприємствах. Доволі невеликі витрати на збут, що їх здійснюють фермери, є причиною нижчих цін реалізації основних видів продукції. Водночас помітне збільшення упродовж останніх років обсягів реалізації окремих видів продукції вказує на перспективність для фермерів розвитку відповідних галузей сільськогосподарського виробництва – овочівництва, плодівництва і ягідництва, картоплярства, молочного ско-

тарства, птахівництва. Належить до перспективних, однак потребує подальшого вивчення, виробництво фермерами малопоширених («нішевих») видів аграрної продукції.

У Львівській області накопичений певний позитивний досвід розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, за

допомогою якої фермери можуть вирішувати проблеми збуту своєї продукції. Вивчення та поширення цього досвіду, імплементація його в рамках програм державної підтримки аграрного виробництва дасть змогу удосконалити механізм збутової діяльності фермерських господарств.

### **СПИСОК ПОСИЛАНЬ**

- Гнатишин, Л.Б., 2018. *Виробничий потенціал фермерських господарств*. Львів: Сполум. Департамент агропромислового розвитку Львівської обласної державної адміністрації, 2019. *Інформація щодо діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) станом на 01.04.2019 р.* [online] Доступно: <https://loda.gov.ua/silskohospodarska-kooperatsiya> [Дата звернення 10 вересня 2019].
- Державна служба статистики України, 2019. *Реалізація продукції сільського господарства підприємствами та господарствами населення у 2018 році*. [online] Доступно: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) [Дата звернення 10 вересня 2019].
- Зайцев, Ю.О. 2016. *Маркетингова орієнтація управління збутом продукції аграрних підприємств: стратегії, системи, інструментарій*. Харків: Смуґаста типографія.
- Колос, З.В., 2016. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*, 10, с. 8–11.
- Лупенко, Ю.О., Малік, М. Й., Шпикуляк, О.Г. та ін. 2019. *Організаційно-економічні засади розвитку сімейних фермерських господарств*. Київ: ННЦ «ІАЕ».
- Ніценко, В.С., 2015. Методичні підходи до формування раціональної збутової політики аграрних підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*, 8, с. 100–103.
- Ніценко, В.С., 2015. Теоретичні засади збутової політики аграрних підприємств. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*, 2, с. 111–118.
- Паска, І.М., 2012. *Економіко-організаційні засади функціонування збутової діяльності сільськогосподарських підприємств*. Біла Церква: БНАУ.
- Росоха, В.В. та Шарапа, О.М., 2016. *Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств*. Київ: ННЦ «ІАЕ».
- Свиноус, І.В. та Гура, А.М., 2017. Організаційно-економічні засади формування інформаційно-консультаційного забезпечення збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*, 1–2, с. 97–104.
- Сільське господарство Львівської області*, 2019. Львів.
- Тваринництво України*, 2019. Київ: Державна служба статистики України.
- Харенко, А.О. та Бобко, В.В., 2016. Особливості збутової діяльності сільськогосподарських підприємств: регіональні аспекти. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*, 88(2), с. 319–334.
- Якубів, В.М. та Романюк, Н.Д., 2018. Аналіз ефективності різних каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств. *Проблеми економіки*, 1, с. 237–242.

Стаття надійшла 15.10.2019

