

Научная статья

Original article

УДК 330.43

doi: 10.55186/2413046X_2023_8_7_338

**МЕТОДОЛОГИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЦЕНОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В АГРОХОЛДИНГЕ
METHODOLOGY OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT
FOR PRICE MANAGEMENT IN AGRICULTURAL HOLDING**



Чернер Наталья Владимировна, доктор экономических наук, доцент, Зав. кафедрой «Международные аграрные рынки и внешнеэкономическая деятельность в АПК» ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации». г. Москва, E-mail: n.cherner@odin.mgimo.ru

Cherner Natalya V., Ph. D. (Economics), Assistant Professor of management department, Head of the Department of International agricultural markets and foreign economic activity in the agro-industrial complex «Moscow State Institute of International Relations (University) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation», Moscow, E-mail: n.cherner@odin.mgimo.ru

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы формирования методологии учетно-аналитического обеспечения ценового управления в агрохолдинге. Показана взаимосвязь и взаимодействие учетно-аналитического обеспечения в процессе ценового управления. Предложен принципиальный способ научного проектирования выделенных структурных компонентов профильной методологии учетно-аналитического обеспечения ценового управления, так как возникает научная проблема, связанная с разработкой новых подходов к построению системы управленческого учёта на новой

методологической основе, а именно сегментарного подхода в агрохолдинговых структурах. Описанный в статье методический подход может быть полезен как частным компаниям, так и крупным агрохолдинговым структурам в условиях финансовой нестабильности, кризиса и ужесточения конкуренции.

Abstract. The problems of formation of methodology of accounting and analytical support of price management in agricultural holding are considered. The interrelation and interaction of accounting and analytical support in the process of price management is shown. A principal method of scientific design of the selected structural components of the profile methodology of accounting and analytical support of price management is proposed, since a scientific problem arises related to the development of new approaches to the construction of a management accounting system on a new methodological basis, namely a segmental approach in agricultural holding structures. The methodological approach described in the article can be useful for both private companies and large agricultural holding structures in conditions of financial instability, crisis and tougher competition.

Ключевые слова: агрохолдинг, методология, ценовое управление, учетно-аналитическое обеспечение

Keywords: agroholding, methodology, price management, accounting and analytical support.

Введение

Изменения в деятельности агрохолдинга носят постоянный характер в силу интенсивной турбулентности как внутренней, так и внешней среды. Учетно-аналитическое обеспечение деятельности в агрохолдингах выражается в том, чтобы предоставить заинтересованным лицам достоверную информацию для принятия ими управленческих решений. Такая постановка укрупненной задачи учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в рамках методологии управленческого анализа расширяет горизонт возможностей подготовки, выбора и реализации

тех управленческих решений, которые в наибольшей степени отвечают интересам развития экономического актора.

Необходимо отметить, что агрохолдинги представляют собой совершенно особый тип хозяйствующих субъектов, в которых учетно-аналитическое обеспечение управленческих решений нуждается в особом системном подходе. Здесь важно отметить, что для отдельных видов экономической деятельности создание именно такой организационной формы как холдинг наиболее привлекательно с позиций снижения рисков и обеспечения инвестиционной привлекательности совместно с экономической безопасностью и качеством управления. Одним из таких видов экономической деятельности выступает сельское хозяйство, а точнее три сферы агропромышленного комплекса (АПК):

- собственно сельскохозяйственное производство;
- переработка сельскохозяйственного сырья;
- обеспечивающие сельскохозяйственное производство средствами производства и материальными ресурсами.

Фактически, только агропромышленный комплекс из гражданских видов экономической деятельности сохраняет тесные экономические связи между сферами, образуя единый воспроизводственный процесс. Исследование практики деятельности агрохолдингов и использования инструмента ценового управления в управленческом анализе в агрохолдингах приводит к следующим важным констатациям:

- отсутствует учетно – аналитическое обеспечение ценового управления на мезоуровне (уровень отрасли);
- слабое внедрение инструмента ценового управления и, соответственно его учетно-аналитического обеспечения в агрохолдингах;
- рассогласованность сфер учетно-аналитического обоснования внутрифирменного и ценового управления в условиях их взаимодействия, особенно в агропромышленном комплексе.

Таким образом, образуется проблемное поле исследования учетно-аналитического обеспечения ценового управления в агрохолдингах и определило актуальность выполнения настоящего исследования.

Цель исследования, В данном исследовании концептуальной задачей является определение принципиального способа научного проектирования выделенных структурных компонентов профильной методологии учетно-аналитического обеспечения ценового управления.

Материал и методы исследования. В проектировании вообще и в частных его видах принято выделять три возможных базовых способа синтеза, в том числе, в нашем случае – синтеза управленческой методологии:

- использование существующих объектов;
- адаптационная трансформация, реинжиниринг существующих объектов;
- формирование принципиально новых объектов.

«Каждый из этих способов, во-первых, обладает преимуществами и недостатками, а, во-вторых, различается реализуемостью, которая имеет множественный характер – технический, экономический, правовой, менталитетный и т.д.» [8].

Первый из перечисленных способов синтеза профильной методологии учетно-аналитического обеспечения ценового управления является, на первый, взгляд наименее ресурсоемким.

Однако это является иллюзией, т.к. компоненты управленческой методологии в основной своей массе являются объектами интеллектуальной собственности, и посему получение доступа к ним требует расходования значительных ресурсов на приобретение их во владение или пользование. Как известно, в некоторых случаях приобрести известное оказывается дороже, нежели чем создать новое. Такие феномены часто наблюдаются, например, в программировании.

Альтернативный же доступ в виде незаконного заимствования чреват разорительными исками и судебными издержками. Проектное исполнение управляющих систем агропромышленных предприятий практически невозможно скрыть, в связи, с чем нелегитимные заимствования чреватые значительными угрозами, в том числе – финансово - экономического характера. Открытость публикации не означает общедоступности описанных в ней продуктов. Согласно устоявшейся практике, научное и саморазвивающее использование научных результатов ограничиваются в мире довольно слабо. А вот заимствование с коммерческой подоплекой обычно является жестко преследуемым.

Заимствование готового продукта-компонента позволяет избежать многих серьезных проблем с его апробированием, не столкнуться с неожиданными трудностями.

Следует помнить, что ориентированность на использование готовых компонентов порождает уязвимости от правообладателей, в том числе в части открытия канала санкционного давления.

При использовании готовых компонентов опыт проектирования не накапливается.

Перепроектирование - трансформация существующего объекта - может быть достаточно затратным и вовсе не обязательно в итоге породить успешное завершение этой трансформации.

Трансформация существующего объекта и в правовом аспекте проблематична – во многих законодательных актах такая новация требует как минимум согласия разработчика исходного, трансформируемого объекта. Порой же проблема здесь во многом состоит в том, чтобы выявить правообладателя прототипа. Ибо заявляющих о своем авторстве обычно бывает много, но их утверждения нередко не подкрепляются документально правоустанавливающими документами. Общеизвестна отечественная

проблема постановки на учет вновь созданных объектов интеллектуальной собственности. Или же нередка ситуация, когда автор просто не известен. Перепроектирование же в условиях неурегулированности с правами на прототип является скорее не венчурным, а авантюрным проектом. При перепроектировании некоторый опыт проектирования накапливается, но он достаточно специфический – это опыт «приспособленчества».

Проектирование новых объектов – самый затратный и самый опасный в части достижения позитивной завершенности способ. Однако он обеспечивает полную правовую защищенность, гарантирует накопление опыта проектирования и не порождает психологических комплексов. Как легко усмотреть из качественного рассмотрения возможных способов синтеза наполнения профильной методологии учетно-аналитического обеспечения ценового «управления, однозначного ранжирования среди них произвести нельзя, ибо:

- они имеют множественную полезность;
- эта полезность в значительной степени носит качественный характер;
- соотнесение полезностей установить можно эвристическими методами типа экспертного оценивания со всеми производными предпосылками неправильного выбора.

Из этого вытекает вывод, что выбор предпочтительного метода на основе строгих построений неосуществим [8].

Однако очевидно, что и механическое перенесение (клонирование), и создание абсолютно нового методологического продукта вообще – то нереализуемые. Поэтому был выбран второй способ (адаптационная трансформация, реинжиниринг существующих «объектов из числа выделенных как компромиссный способ), вбирающий в себя при вырожденном параметрировании остальные два. Он позволяет, с одной стороны, продуктивно задействовать прототипы, разного рода заделные

продукты, а, с другой стороны – сформировать применимую на практике профильную методологию» [8]. Вследствие того, что ценовое управление осуществляется в комплексе на мезоуровне и микроуровнях, сформулируем концептуальные принципы в комплексе, неразделенно.

Сначала сформулируем принципы – непосредственные «ответы» на требования, а затем – те, которые подразумевают своего рода обеспечительные или обеспечивающие «ответы».

Необходимо отметить, что:

- отмеченные принципы радикально отличаются от тех, которые были сформулированы в более ранних авторских исследованиях [8] так как по существу сформулированные в рамках данного исследования принципы вбирают в виде частных случаев те, которые были ранее сформулированы и концептуальные принципы отражают тогдашний уровень развития исследований в области формирования методологий управления сложными экономическими системами, который за прошедшие пятнадцать с лишним лет был существенно возвышен, в том, числе – в России.

В число концептуальных принципов ценового управления были включены следующие принципы.

«1-Н) Принцип непротивоправности.

Его еще достаточно часто называют принципом легитимности.

Он предусматривает, что ценовое управление в части канонизированных фаз управления (подготовки, принятия и реализации ценового управленческого решения в виде управленческого воздействия) не порождает прямо или косвенно нарушений действующего российского законодательства» [2].

2-Н) Принцип научности.

Он предусматривает, что построения и результаты при методологическом проектировании профильной внутрихолдинговой управляющей системы, реализующей ценовое управление, в приемлемой

степени корреспондируются с фундаментальными основами научного познания и не будут противоречить базовым теориям и научным направлениям. В этом смысле новационная составляющая исследования не должна выходить за систему смысловых запрещений, получивших условное и собирательное наименование «бритвы Оккама» [4] в дополненной версии: «Не умножай сущностей сверх меры, но и не обедняй их». То есть по возможности используется в неизменном виде известный методологический инструментарий. Если же его недостаточно, то привносимые методологические новации, не выходящие за пределы необходимых, и достаточных, но опять -таки корреспондирующиеся с фундаментальными основами научного познания и не противоречащие базовым теориям и научным направлениям.

3-Н) Принцип точности.

Он описывает возможности достижения уровня ошибочности /безошибочности управления в части наполнения инструментария управления.

Также он предусматривает, что приемлемо точное управление, которое является источником полезности, а недостаточно точное – источником ущерба (антиполезности). Он определяет, что управляющая система не допускает возникновения ошибок управления, по своим характеристикам выходящих в худшую сторону от допустимых уровней, но и не поддерживает необоснованно точных выкладок.

Недопустимость чрезмерной ошибочности управления очевидна, она влечет за собой ущерб неприемлемого уровня. В части отражения состояния и результатов оперирования агрохолдинга «при этом будет иметь место недопустимая ситуация в части показателей состояния объекта управления. В случае же чрезмерной, завышенной точности либо будет ухудшаться ситуация с ресурсоемкостью реализации управления, либо такая точность не будет практически востребована» [2]. В самом деле, если цена на

поставляемую товарную продукцию будет завышена, то товарная продукция окажется неконкурентоспособной и далее – невостребованной. При ее занижении деятельность окажется убыточной. В то же время, начиная с некоторого уровня, уточнение цены ничего, кроме напрасно израсходованных управленческих ресурсов, не вызовет.

Естественно, что при обосновании цены на товарную продукцию используются не абсолютно точные данные. Поэтому результат обоснования по точности должен соразмеряться с точностью исходных данных и, в том числе, точностью расчетов.

4-й) Принцип универсальности.

Он подразумевает, что соответствующее управление должно быть организовано и осуществляться как ситуационно-ориентированное» [2], но на базе адаптируемой (например, посредством специфицирования) базовой версии управляющей системы. Эта приспособленность может носить характеристическое наполнение, когда приспособление осуществляется варьированием значений исходных данных. Оно может быть целевым, уровневым (мезоуровень - микроуровень) и т.д. В некоторых источниках в приложении к рассматриваемому принципу вводится понятие «многоцелевого» управленческого инструментария [1, 2, 3, 4].

Здесь имеет место та же ситуация, что и с точностью – имеются неочевидные целесообразные пределы снизу и сверху.

5-й) Принцип открытости.

Он подразумевает реализуемость развития (в широком смысле этого слова) профильной управляющей системы.

Отметим, что развитие – вовсе не синоним увеличения сложности.

Данный принцип направлен на трансформацию ее системного облика или наполнения – характеристической и структурной динамики.

6-й) Принцип рациональности.

Иногда он именуется принципом бережливости, принципом бюджетности, хотя эти именованья видятся уязвимыми.

Он подразумевает, что профильная управляющая система при своем проектировании и функционировании будут потреблять выделенные ресурсы, во-первых, в достижимых размерах, и, во-вторых, финансово -экономическое приращение по результатам управления превысит в некотором балансовом соотношении приращение расходования управленческих ресурсов.

Перейдем теперь к формированию множества обеспечительных принципов.

Были выделены следующие концептуальные принципы этого типа.

1-0) «Принцип рыночности.»

Он предусматривает обеспечение соответствия ценового ценового управления в части среды, структуры и процедуры, свойственных основам рыночной организации экономики. В этом смысле он частично перекликается с введенным выше принципом непротивоправности» [2].

Имеет место разграничение областей управленческой компетенции, прежде всего в правовом (легальном) аспекте. В самом деле, вхождение предприятия в холдинг не может юридически лишить его предпринимательских свобод, в том числе оно сохраняет за собой всю полноту прав на равноправное участие в договорах и, в частности, свободное ценообразование. Конечно, эти свободы могут быть им самоограничены или ограничены законодательно, а права – частично или полностью делегированы другому лицу. Однако, полная договорно оформленная или неоформленная переуступка вербальных прав, например, на осуществление ценообразования повлечет контрагентскую неоднозначность предприятия (т.е. управленчески корректно, либо полностью делегировать права на заключение договоров поставки, либо не делегировать их вообще), контрагентскую ничтожность предприятия (в этом

случае контрагенты будут взаимодействовать только с лицом, представляющим в договорных отношениях предприятие), а также претензии и санкции антикартельной, антидемпинговой и антимонопольной направленности в отношении предприятия.

Поэтому целесообразным является введение двухуровневой системы ценового управления – распределенной по уровням «агропромышленный холдинг » и «предприятие - участник агропромышленного холдинга», причем второй уровень должен быть менее приоритетным и соответственно рассматривать управленческие воздействия системы управления первого уровня как обязательные для безусловного восприятия.

2-0) Принцип высокоуровневости.

Он предусматривает применение высокоинтеллектуальных управляющих систем, которые имеют характер информационно - советующих систем. Рассмотрим особенности той управленческой ситуации, которая сложилась в сферах ценового управления, опираясь на типичные особенности Агро-Промышленного Комплекса России.

В числе этих особенностей следующие обстоятельства:

- наличие множества заинтересованных лиц, в числе которых, в частности, участники предприятий - участников агропромышленного холдинга, соответствующие дирекции, трудовые коллективы, государственные органы управления (в первую очередь – федеральные органы исполнительной власти) и органы регионального управления;
- существование множества целей у каждого из заинтересованных лиц, включая экономические, нерисковые, социально - психологические, статусные и прочие;
- нетождественность, а в общем случае и принципиальная конфликтность целей заинтересованных лиц, обусловленная,

прежде всего, ограниченностью потребляемых заинтересованными лицами или распределяемых среди них ресурсов;

- наличие возможности оценивать состояние агропромышленного холдинга, в том числе - по изменению собственного состояния;
- существование возможностей по реализации мер и мероприятий, приводящих к изменению состояния как агропромышленного холдинга в целом, так и отдельных его предприятий-участников.

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, результаты проведенного анализа данной управленческой ситуации позволяет утверждать, что:

- агрохолдинг может быть интерпретирован в качестве объекта предметно -ориентированного взаимодействия в силу оказания этим объектом значимых воздействий на группу лиц, наблюдаемости и управляемости его состояния с их стороны. Соответственно ценовому управлению придается характер ценового управления, где объект управления является сложным.

Сложность этого объекта управления обусловлена следующими факторами:

- множественностью целей управления взаимодействием в ценовом аспекте и соответственно множественностью показателей его состояния, которые в общем случае могут иметь даже различную размерность. Так, в частности, агрохолдинг и предприятия - участники этого агрохолдинга характеризуются множеством показателей, которыми оценивается состояние хозяйствующих субъектов;
- отраслевыми особенностями сельского хозяйства и других сфер агропромышленного комплекса;

- множественностью управленческих воздействий. В самом деле, товарная продукция типично множественна;
- нетривиальностью связи управленческих воздействий и производных изменений состояния объекта управления.

Эта нетривиальность в данном случае обусловлена наличием перекрестных связей (в частности, ценовые изменения сказываются на состоянии агрохолдинга практически во всех целевых измерениях), динамичностей, что обусловлено отложенностью реакций состояния объекта управления на управленческие воздействия (так, например, цены реализации текущего года будут сказываться на финансовой состоятельности предприятия в течение, по крайней мере, нескольких последующих календарных периодов), а также стохастичностей, которые могут быть обусловлены возникновением внутризаводского брака и прочими факторами, придающими издержкам производства вероятностный характер.

Применительно к сложному объекту управления и принципиально возмущенной управленческой ситуации целесообразным является управленческий подход, основанный на комплексном технико - экономическом обосновании внутрихолдинговых взаимосвязей в ценовом аспекте в Агро-Промышленном Комплексе России, который принципиально не может быть реализован в рамках информационно-справочной управляющей системы в силу неосуществимости умозрительных технико -экономических обоснований и непременно требует использования информационно-советующей управляющей системы, поддерживающей выбор оптимального управленческого решения. Из изложенных принципов вытекает, что управляющая система, реализующая учетно - аналитическое обеспечение ценового управление в Агро-Промышленном Комплексе, должна иметь определенную функциональную структуру. Разумеется, на ценовое управление распространяются не все традиционные

положения, касающиеся управления состоянием субъектов правоотношений, в том числе и связанные с дифференциацией управленческих процессов. Так, в частности, традиционно принято разграничивать тактическое и стратегическое управление – поэтому правомерно выделять тактическое и стратегическое ценовое управление в агрохолдинге. Известно два принципиальных подхода к организации управления внутрихолдинговым взаимодействием в ценовом аспекте с учетом его возможной декомпозируемости.

Первый из них предусматривает формирование управляющей системы для каждой из управленческих подобластей, а затем – формирование конвергирующей управленческой надстройки (оболочки).

Второй предполагает формирование единой (интегрированной, многоцелевой) управленческой среды. В частности, эта среда в данном случае приобретает характер поддерживающей принятие управленческих решений с произвольным горизонтом управления, диапазонность которого наряду с глобальностью управленческих решений и управленческих воздействий собственно и соотносится с категориями тактического и стратегического управления. Ценовые внутрихолдинговые управленческие решения в процессе ценового управления параметрируются комплексом факторов временного характера.

Эти факторы:

- частично обновляются объективно на регулярной основе – так, например, финансово-экономическое состояние предприятия (например, в части размеров собственных оборотных активов) обновляется регулярно и параметрирующе сказывается на ценовых внутрихолдинговых управленческих решениях;
- частично варьируются спорадически, в неопределенные моменты времени.

До настоящего времени установление ценовых условий поставки/закупки предприятиями-участниками агрохолдинга профильной товарной продукции преимущественно носят характер естественной или, скорее, даже рутинной составляющей договорного процесса.

Так, комплексная внутрихолдинговая оптимизация цен, в условиях ценового управления в агрохолдинге, на регулярной основе ныне традиционно не только не реализована практически, но, насколько это представляется возможным оценить по косвенным признакам, и не осознана значительной частью управленческого аппарата как учетно-аналитическая проблема [7]. Соответственно, на практике не произведено вычленения предметной сферы учетно-аналитического обеспечения ценового управления, не введено разграничения сфер управленческой компетенции для ценового и внутрифирменного уровней, не разработаны методы оптимизации цен и не только не обучен надлежащим образом, но и не в полной мере сформирован контингент профильных менеджеров.

Выводы

Приведенное исследование, позволяет сделать вывод о концептуальных принципах ценового управления на основе учетно-аналитического обеспечения ценового управления, и что оно должно осуществляться в периодическом временном режиме с наложением на него спорадического временного режима, предусматривающего пересмотр ценовых управленческих решений в случае значимых вариаций параметризующих факторов.

Список источников

1. Дмитриев О.Н. Интеллектуальная информационная технология технико-экономического обоснования маркетинговых решений. М.: Гном и Д, 2002. – 418 с.
2. Дубовик М.В. Методология формирования стратегии управления контрагентской конкурентоспособностью промышленного комплекса города на мезоуровне: дис....д-ра эконом.наук. М.: МАИ, 2011. – 385с.

3. Смирнова А.К. Построение и экономико-математический анализ агрегированных динамических моделей: автореф. дис.канд. эконом.наук. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 1999 – 24 с.
4. Thorburn W.M. The Myth of Occam's Razor // Mind-1918-Vol.27. - №107. - pp.345-353.
5. Хомяков Д.И. Нетрадиционные схемы поставки: проблемы и методы эффективного обоснования решений. М.: Гном-Пресс, 2000. – 133 с.
6. Школяренко А.М. Влияние цифровых технологий на мировой рынок сельскохозяйственных товаров на современном этапе научно-технического прогресса // Международные экономические отношения: плюрализм мнений в эпоху перемен: кол. монография / под общ. ред. и с предисл. Л.С. Ревенко; Моск. Государственный ин-т междунар. отношений (ун-т) Министерства иностранных дел Российской Федерации, каф. междунар. экон. отношений и внешнеэкон. связей. – Москва : МГИМО-Университет, 2017. – 608 с.
7. Чернер Н.В. Концептуальные проблемы целевого конфликтования при ценовом управлении предприятиями и корпорациями в современных российских условиях // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2018. № 2. - С. 36-40.
8. Чернер Н.В. Некоторые методологические аспекты взаимодействия субъектов агрохолдинга в процессе ценового управления // Московский экономический журнал. 2023. № 7. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-7-2023-5/>

References

1. Dmitriev O.N. Intellektual'naya informacionnaya tekhnologiya tekhniko-ekonomicheskogo obosnovaniya marketingovyh reshenij. М.: Gnom i D, 2002. – 418 s.
2. Dubovik M.V. Metodologiya formirovaniya strategii upravleniya kontragentsoj konkurentosposobnost'yu promyshlennogo kompleksa goroda na mezourovne: dis....d-ra ekonom.nauk. М.: MAI, 2011. – 385s.

3. Smirnova A.K. Postroenie i ekonomiko-matematicheskij analiz agregirovannyh dinamicheskikh modelej: avtoref. dis.kand. ekonom.nauk. M.: MGU im. M.V. Lomonosova, 1999 – 24 s.
 4. Thorburn W.M. The Myth of Occam's Razor // Mind-1918-Vol.27. - №107. - pp.345-353.
 5. Homyakov D.I. Netradicionnye skhemy postavki: problemy i metody effektivnogo obosnovaniya reshenij. M.: Gnom-Press, 2000. – 133 s.
 6. Shkolyarenko A.M. Vliyanie cifrovyyh tekhnologij na mirovoj rynek sel'skohozyajstvennyh tovarov na sovremennom etape nauchno-tekhnicheskogo progressa // Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: plyuralizm mnenij v epohu peremen: kol. monografiya / pod obshch. red. i s predisl. L.S. Revenko; Mosk. Gosudarstvennyj in-t mezhdunar. otnoshenij (un-t) Ministerstva inostrannyh del Rossijskoj Federacii, kaf. mezhdunar. ekon. otnoshenij i vneshneekon. svyazej. – Moskva : MGIMO-Universitet, 2017. – 608 s.
 7. Cherner N.V. Konceptual'nye problemy celevogo konfliktovaniya pri cenovom upravlenii predpriyatiyami i korporaciyami v sovremennyh rossijskih usloviyah // Aktual'nye problemy social'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii. 2018. № 2. - S. 36-40.
 8. Cherner N.V. Nekotorye metodologicheskie aspekty vzaimodejstviya sub"ektov agroholdinga v processe cenovogo upravleniya // Moskovskij ekonomicheskij zhurnal. 2023. № 7. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-7-2023-5/>
- Для цитирования:** Чернер Н.В. Методология учетно-аналитического обеспечения ценового управления в агрохолдинге // Московский экономический журнал. 2023. № 7. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-7-2023-26/>