

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.04.075>

JEL classification: K12, Q12, H87

UDC: 334.752:631.1.02:636.2

Сергій ГОЛЕМБІВСЬКИЙ

аспірант,

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ORCID iD: 0009-0002-8879-0838

E-mail: s.golembivsky@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. У балансі м'яса України визначальне місце належить яловичині та телятині, замінити які неможливо, оскільки кожний із цих видів м'яса має специфічні смакові властивості, амінокислотний склад і харчову цінність. Однак різкий спад обсягів виробництва м'ясної продукції скотарства у роки ринкових перетворень призвів до значного скорочення споживання населенням яловичини та телятини на фоні зменшення пропозиції вітчизняного м'яса і значного зростання його імпортних поставок у замороженому вигляді. У результаті зростаючої конкуренції між товаровиробниками окремих видів м'яса товаровиробники яловичини опинилися не у кращому економічному становищі.

Метод (методологія). Для вирішення поставлених завдань застосовувалися такі методи наукових досліджень: абстрактно-логічний метод, монографічний та діалектичний - в процесі проведення збору, систематизації та обробки інформації для проведення досліджень, а також теоретичних узагальнень; економіко-статистичний метод, метод синтезу та порівняння - для обробки та аналізу масових статистичних даних, які були необхідні для оцінки стану економічних взаємовідносин при реалізації великої рогатої худоби; абстрактно-логічний - для теоретичних узагальнень та формулювання висновків.

Результати. Удосконалення економічних взаємин при виробництві і збуті продукції м'ясного скотарства передбачає створення нового економічного механізму господарювання, основним змістом якого має стати: пріоритет споживача над виробником; орієнтація суспільних, колективних та особистих інтересів на досягнення максимальної, економічної ефективності кінцевих результатів; узгодженість, збалансованість та стимулювання дій партнерів по кооперації, протизатратний характер системи ведення інтегрованого виробництва; еквівалентність обміну на всіх проміжних стадіях отримання готової продукції; і, зрештою, найбільш повне задоволення потреб населення в яловичині.

Ключові слова: велика рогата худоба; сільськогосподарські підприємства; господарства населення; взаємовідносини; переробні підприємства; кооперація; інтеграція.

Вступ

У балансі м'яса України визначальне місце належить яловичині та телятині, замінити які неможливо, оскільки кожний із цих видів м'яса має специфічні смакові властивості, амінокислотний склад і харчову цінність. Однак різкий спад обсягів виробництва м'ясної

продукції скотарства у роки ринкових перетворень призвів до значного скорочення споживання населенням яловичини та телятини на фоні зменшення пропозиції вітчизняного м'яса і значного зростання його імпортних поставок у замороженому вигляді. У результаті зростаючої конкуренції між товаровиробниками окремих видів м'яса

© Сергій Голембівський, 2024

Отримано: 07.11.2024 р.

Рекомендовано до друку: 03.12.2024 р.

Опубліковано: 20.12.2024 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Як цитувати: Голембівський С. Проблеми функціонування договірних відносин при реалізації великої рогатої худоби. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34. № 4. С. 75-82. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.04.075>

товаровиробники яловичини опинилися не у кращому економічному становищі.

При розгляді сутності та форм взаємовідносин в процесі реалізації великої рогатої худоби необхідно розрізняти поняття міжгосподарських зв'язків та економічних взаємин підприємств. міжгосподарські зв'язки – це система міжгалузевого та внутрішньогалузевого обміну продукцією, результатами діяльності та послугами. У широкому значенні слова економічні відносини, припускають обмін реальними економічними благами, що супроводжується зустрічними рухами фінансових ресурсів. Вони за своєю сутністю представляють товарно-грошові відносини між суб'єктами господарювання.

На етапі визнані переважно такі міжгосподарські зв'язку у системі сільськогосподарського виробництва: сільського господарства з галузями матеріально-технічного забезпечення, сільського господарства з галузями виробничо-технічного обслуговування (агросервісу); сфер виробництва сільськогосподарської продукції, заготівлі, транспортування, зберігання, переробки та реалізації.

Досягнення єдності цілей підприємств необхідно як враховувати інтереси, а й забезпечувати їм спільність, тобто узгодженість. інтерес – це насамперед усвідомлена потреба, яка змінюється спонукачем мотивів діяльності підприємств та об'єднань у процесі виробництва, зберігання, транспортування переробки та реалізації продукції.

Вивчення окремих проблем взаємовідносин при виробництві та збуті великої рогатої худоби знайшло своє відображення в роботах вітчизняних вчених-економістів: М. А. Горлачука, І. М. Демчака, М. М. Ільчука, С. М. Кваші, Ю. В. Кернасюка, Н. Г. Копитець, П. Р. Пуцентейла, П. Т. Саблука, І. В. Свиноуса, А. М. Угнівенка, А. О. Харанка, А. Ю. Чаленка, О. М. Шпичака, В. М. Яценка та ін. Проте, швидкоплинні зміни в зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в сфері аграрного бізнесу – учасників логістичного ланцюга руху продукції м'ясного скотарства від виробника

до споживача вимагає оперативного перегляду економічних засад їх взаємодії.

Мета статті

Мета статті — на основі проведених досліджень запропонувати практичні рекомендації по удосконаленню взаємовідносин між суб'єктами господарювання в процесі реалізації великої рогатої худоби.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основною метою формування економічних відносин є встановлення між партнерами оптимальних відносин, що забезпечують координацію та узгодженість різних ланок збуту великої рогатої худоби, ефективне використання м'ясних ресурсів, досягнення високих кінцевих результатів задля досягнення зазначених цілей необхідно у процесі формування економічних відносин вирішити низку завдань, зокрема: забезпечення необхідних економічних умов спільної діяльності партнерів; узгодження економічних інтересів як постачальників, і переробників (м'ясокомбінатів); визначення порядку, способів та методів купівлі-продажу худоби та розрахунків за неї; забезпечення пропорційності та збалансованості виробництва яловичини.

Перехід до ринкової системи господарювання потребує створення нової системи просування продукції тваринництва від сільськогосподарських виробників до кінцевого споживача. В останні роки сільськогосподарські виробники зазнають значних труднощів з реалізацією власної продукції. Багато в чому цьому сприяє:

- руйнування системи централізованої закупівлі сільськогосподарської продукції та продовольства без створення нових розподільчих структур;
- монополізм переробної промисловості та торгівлі;
- зростання імпорту продовольства;

У 2023 році імпортовано 646 тонн живої ВРХ, що на 23% менше від 2022 року. Імпорт охолодженої яловичини у 2023 році склав 133,6 тонн. Це на 101% менше від 2022 року та мороженої яловичини 2,12 тис. тонн, що на 63% більше від 2022 року.

Економічні взаємовідносини сільських товаровиробників та переробників – одне з найвужчих місць в процесі товароруку яловичини від виробника до споживача, недосконалість закупівельних цін, договорів контрактації, штрафних санкцій та інших важелів у міжгалузевій сфері концентрують зусилля галузей на проміжних результатах, що зумовлюють диспропорції у розвитку виробництва та переробки аналізованого виду тваринницької продукції. Значна частина додаткового продукту, створеного в сільському господарстві, реалізується не за місцем його виробництва, а в переробній промисловості та торгівлі.

Вирішення проблеми еквівалентності обміну, узгодженості інтересів, пропорційності та ритмічності спільного виробництва потребує проведення реформи ціноутворення, удосконалення договірних відносин, розвитку справжньої кооперації та інтеграції на основі поступової передачі контрольного пакету акцій переробних підприємств сільськогосподарським товаровиробникам.

Монополізм переробних підприємств проявляється у встановленні закупівельних цін на сировину в односторонньому порядку, без узгодження їхнього рівня із сільськогосподарськими товаровиробниками. немає механізму перерозподілу доходу між сферами м'ясопродуктового підкомплексу [1]. Протягом останніх трьох років ціни на яловичину постійно демонструють тенденцію зростання. В січні 2021 року ціна за кілограм яловичини в середньому по Україні становила 150 гривень та зросла до 182 грн/кг вже в грудні 2021. За рік ціна зросла на 21%. В 2022 році ціни зросли вже на чверть, до 205 грн/кг. В 2023 році зростання цін вже було досить помірним, однак наприкінці 2023-початку 2024 року середні ціни зростали з середньомісячним приростом понад 3%. Станом на кінець березня 2024 року, середні ціни досягли 264 грн/кг.

Якщо переважна більшість витрат формують господарства корпоративного сектору аграрної економіки – виробники яловичини, то вся маса прибутку осідає на кінцевих стадіях виробництва та реалізації, що негативно відображається на рівні рентабельності виробництва. Це призводить, з одного боку, до того, що переробні підприємства почали

втрачати свої сировинні зони і не можуть повністю завантажити свої виробничі потужності, а з іншого боку – до вимушеного будівництва невеликих переробних потужностей безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами, що в цілому економічно невиправдано і вимагає значних капітальних вкладень, а недостатня глибина переробки веде до втрат сировини. Перехід до ринкової економіки передбачає становлення нової концепції ціноутворення на продукцію м'ясного скотарства, основними принципами якої мають стати: побудова системи цін на продукцію всіх галузей (сфер) досліджуваного агропродовольчого ланцюга на єдиній методологічній основі; стійкість та однаково вигідні умови для розширеного відтворення на всіх стадіях вироблення кінцевого продукту, підвищення економічної обґрунтованості всіх видів цін та посилення їхньої стимулюючої ролі у виробництві конкурентоспроможної продукції високої якості [2].

При цьому, на нашу думку, міжгалузеві співвідношення у м'ясному підкомплексі мають визначати ринкову ціну на кінцеву продукцію, основу якої становлять суспільно необхідні витрати на її виробництво.

На думку науковців, у системі заходів щодо стабілізації виробництва м'яса та м'ясопродуктів особливо важливим є подолання антагонізму інтересів між сільськогосподарськими виробниками та переробними підприємствами на основі розвитку вертикально інтегрованих структур на взаємовигідних ринкових умовах [3]. Така інтеграція за рахунок об'єднання виробничих та фінансових ресурсів, забезпечення повного циклу – від виробництва сировини до випуску готових виробів та їх реалізації – дозволяє вирішувати великомасштабні завдання реструктуризації підприємств, збільшувати обсяги продукції, що виробляється, задовольняти потреби населення у високоякісній конкурентоспроможній продукції.

Сучасний етап у розвитку міжгалузевих зв'язків господарств корпоративного сектору аграрної економіки – виробників продукції м'ясного скотарства і переробних підприємств характеризується новим типом відносин, що

дозволяє надавати організаційно-економічний вплив споживача на виробника, що у єдиному технологічному процесі виробництва кінцевого продукту – м'яса. Тому виникає об'єктивна необхідність переходу на прямі зв'язки виробників продукції із переробними підприємствами. Однією з основних переваг прямих зв'язків є прискорення проходження продукції від виробника до споживача. При цьому досягається збільшення швидкості обороту вкладених фінансових ресурсів, скорочуються втрати сільськогосподарської продукції та витрати обігу.

Ефективність прямих зв'язків залежить від раціонального розміщення сировинних зон та виробничих потужностей, оскільки недовантаження м'ясокомбінатів призводить до невинуватених простоїв, а навантаження – до порушення ритмічності у процесі заготівлі та переробки. Ефективність закупівлі та переробки худоби значною мірою залежить від раціональної організації сировинних зон м'ясопереробних підприємств. Ці зони не повинні бути надмірно розтягнуті. Якщо відстань перевезення худоби перевищує нормативне (50-150 км.), то можуть мати місце втрати тваринами у своїй масі [4].

Організація раціональних зв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі нерозривно пов'язана з процесом спеціалізації та концентрації виробництва. Подальший розвиток процесів спеціалізації в умовах агропромислової інтеграції відіграє першорядну роль у вирішенні завдань щодо усунення наявних диспропорцій сировинних зон та переробних підприємств. Вимоги нового господарського механізму націлюють те що, щоб під час формування виробничих зв'язків (розміщення і збалансованість потужностей з вирощування худоби та її переробки) за основу приймався принцип пріоритету споживача продукту над виробником, можливості активного впливу споживача на виробника.

Питання про раціональну побудову та регулювання виробничо-економічних зв'язків підприємств м'ясопродуктового підкомплексу зводиться до вибору організаційної форми інтегрованої формування і навпаки, вибір організаційної форми означає цілком певний тип відносин, певну систему зв'язків та взаєморозрахунків.

У нашій країні взаємовідносини між м'ясною промисловістю і сільським господарством були засновані на річних договорах - контрактації худоби, що підлягає здачі, що укладаються господарствами із заготівельними і м'ясопереробними підприємствами. Ця форма організації виробничо-економічних взаємин між партнерами із спільного виробництва м'яса та м'ясопродуктів залишається пріоритетною і нині [5]. В основу контрактації покладено контракт, що регламентує господарські відносини між сільськогосподарським підприємством, з одного боку, та суб'єктами підприємницької діяльності в сфері переробки та торгівлі чи кооперативу, що закупівлі його продукцію та забезпечує його необхідними засобами виробництва, кредитом, послугами, з іншого боку. Світовий досвід показує, що за тривалістю функціонування та змістом контракти можуть бути довгострокові та короткострокові, складні та прості. складні контракти зазвичай містять систему договірних відносин, що регламентують виробничу технологію вирощування тварин, умови надання послуг, дотримання певних стандартів якості тваринницької сировини; розцінки, знижки, надбавки на реалізовану продукцію, а також терміни постачання худоби на переробку. Прості контракти можуть містити одну-дві аналогічні умови.

На наш погляд, для великих оптових заготівельників продукції м'ясного скотарства найбільш прийнятними є п'ятирічні господарські договори з розбивкою за роками. Це дозволить більш ефективно прогнозувати обсяги та асортимент продукції з урахуванням ринкової кон'юнктури, забезпечити раціональне використання виробничих потужностей. Для середніх і малих підприємств контракти можна укладати більш короткі терміни.

Доцільно впровадження у практику тристороннього договору між сільськогосподарськими, заготівельними та автотранспортними підприємствами, у якому слід регламентувати права, обов'язки та відповідальність сторін за конкретні результати. Система договірних відносин між сільськогосподарськими підприємствами та заготівельними організаціями повинна включати порядок укладання договорів

контрактації, умови збуту, визначення якості та кількості продукції, встановлення цін, взаєморозрахунків, матеріальну зацікавленість та відповідальність партнерів за порушення договірних зобов'язань. передбачити персональну відповідальність виконавців за дотримання термінів постачання, якості продукції, організацію перевезень тварин до місць переробки за погодженими графіками.

При розробці механізму економічних взаємин між партнерами по логістичному ланцюгу товароруху продукції м'ясного скотарства більше прав слід надати товаровиробникам.

Перехід на ринкові відносини обумовлює необхідність удосконалення договорів претензійного механізму.

Для гарантування пріоритету споживача в договорах доцільно передбачити можливість його впливу на формування структури, обсяги та якості продукції, що поставляється.

Як один з економічних способів впливу має бути підвищення або зниження базових закупівельних цін в залежності від якості та обсягів продукції, що поставляється, термінів сезонності та ритмічності поставок [6]. Це дозволить повніше враховувати споживчий попит населення на яловичину протягом усього господарського року.

Перспективним напрямом удосконалення виробничо-економічних взаємовідносин між партнерами по спільному виробництву продукції м'ясного скотарства, забезпечення еквівалентності обміну і вигідності господарювання на всіх стадіях отримання готового продукту є створення різних агроформувань ринкового типу на основі горизонтальної та вертикальної кооперації та інтеграції.

У сучасних умовах досягнення стабільності функціонування продовольчого ланцюга, певної фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, як доводять наука та практика, можливі на основі розвитку інтеграційних процесів, формування інтегрованих систем, однією з яких є фінансово-промислові групи (ФПГ). Як свідчить досвід функціонування самостійних сільськогосподарських підприємств більшість з них відчуває дефіцит обігових коштів. Тому дуже важливо залучити до засновників цих

формувань банки та фінансові компанії. Фінансово-агропромислова група – це корпоративна система, об'єднання кількох юридичних осіб, на основі горизонтальної та вертикальної економіко-технологічної інтеграції, що частково або повністю здійснили консолідацію своїх ресурсів відповідно до договору про створення фінансово-агропромислової групи для реалізації інноваційних проектів та програм, метою яких є забезпечення конкурентоспроможності виробництва продукції, підвищення її ефективності, забезпечення продовольчої безпеки та створення нових робочих місць [7]

Економічна доцільність ФПГ пов'язана з розривом інтеграційних господарських зв'язків як в економіці країни в цілому, так і в агропромисловому комплексі, що призвело до погіршення ринкової кон'юнктури, втрати традиційних оптових ринків збуту продукції, руйнування продовольчого ланцюга.

Їх створення передбачає досягнення таких цілей: становлення ринкової економіки, забезпечення збереження аграрного сектора та його конкурентоспроможності, відновлення та зміцнення втраченого потенціалу виробництва сільськогосподарської продукції, розвиток інвестиційної діяльності, забезпечення вільного перетікання фінансових ресурсів та інформації, проведення узгодженої торгової політики, тощо.

Економічний механізм функціонування ФПГ спрямовано вирівнювання економічних умов підприємств учасників, подолання диспаритету цін, створення сільськогосподарських підприємств передумов, які забезпечують стійке та ефективне ведення виробництва. Останнім часом багато вчених пропонують створення великих холдингових компаній шляхом інтеграції банківських структур, тваринницьких комплексів, комбікормових заводів, м'ясокомбінатів та підприємств торгівлі. Досвід західних країн показує, що інтегровані структури є більш ефективними та пристосованими до умов ринкової економіки та майбутнє агропромислового виробництва – за великими формуваннями.

Одним із напрямків вирішення складних питань організаційно-економічних відносин між підприємствами з виробництва та переробки продукції м'ясного скотарства та

державою має стати створення державно-акціонерних (холдингових) компаній (корпорації), до складу яких увійдуть великі спеціалізовані господарства (комплекси) з вирощування та відгодівлі худоби, комбікормові заводи, сервісні, м'ясопереробні підприємства, а також підприємства фірмової торгівлі з контрольним пакетом акцій держави.

Основні обсяги виробництва яловичини у найближчій перспективі, як і в даний час, повинні забезпечувати великі сільськогосподарські підприємства, тісної інтеграції цих господарств із сільськогосподарськими підприємствами, розвитку інфраструктури із закупівлі та переробки сировини).

У країні основна кількість великої рогатої худоби сконцентрована в особистих селянських господарствах (ОСГ). В присадибному секторі станом на 1 березня 2024 р. утримується близько 1 млн 341,8 тис. голів ВРХ, що на 72,3 тис. голів (+5%) більше порівняно до 1 лютого 2024 року. В 2023 році, в порівнянні з 2022, кількість ВРХ в господарствах населення скоротилася на 136,3 тис. голів (-10%), а кількість корів зменшилася на 77 тис. голів (-9%). ОСГ виступає нині економічно самостійною, рівноправною формою господарювання в системі аграрної економіки. Тому вважаємо за доцільне на законодавчому рівні дозволити формувати взаємовигідні партнерські зв'язки між ОСГ та сільськогосподарськими підприємствами з вирощування, відгодівлі та подальшою реалізацією на переробку.

Нагальна потреба у створенні міжгосподарських інтеграційних об'єднань викликана невирішеністю проблем збуту м'ясної продукції ОСГ [8].

Висновки

При регулюванні договірних відносин при закупівлі сільськогосподарської продукції останніми роками спостерігається надмірно багатоступенева система їх встановлення. Система договірних відносин потребує постійного вдосконалення з урахуванням потреб виробництва та у зв'язку з переходом на ринкові відносини, розширенням каналів збуту сільськогосподарської продукції.

Нині кожне сільськогосподарське підприємство має право вибирати свого партнера для збуту продукції. У умовах завдання агропромислових формувань – організація такої структури заготівельної мережі, яка забезпечувала б зняття організаційних чи фінансових труднощів для господарств за реалізації представлених їм повноваження. координуючу роль діяльності нових господарських формувань можуть і мають грати торгові ланки (оптова і роздрібна торгівля). ними можуть бути покладені обов'язки та відповідальність за вивчення попиту, визначення вимог до обсягів, якості та термінів реалізації продукції, можливого рівня цін.

У цих умовах найважливішим елементом державної політики на виступає створення системи розподілу продовольства та сільськогосподарської сировини для більш ефективного та швидкого просування продукції від виробника до споживача, перехід від нецивілізованих ринків до організованих регіональних оптових продовольчих ринків. Оптова торгівля зберігає значення як форма реалізації сільськогосподарської сировини. Саме тут складаються ринкові ціни худобу і м'ясо, і вони є орієнтиром всім іншим каналам збуту тваринницької продукції.

Таким чином, удосконалення економічних взаємин при виробництві і збуті продукції м'ясного скотарства передбачає створення нового економічного механізму господарювання, основним змістом якого має стати: пріоритет споживача над виробником; орієнтація суспільних, колективних та особистих інтересів на досягнення максимальної, економічної ефективності кінцевих результатів; узгодженість, збалансованість та стимулювання дій партнерів по кооперації, протизатратний характер системи ведення інтегрованого виробництва; еквівалентність обміну на всіх проміжних стадіях отримання готової продукції; і, зрештою, найбільш повне задоволення потреб населення в яловичині.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Оцінка ефективності функціонування суб'єктів м'ясопродуктового підкомплексу України [І. М. Демчак, І. В. Свиноус, Д. М. Микитюк та ін.]. К.: НДІ «Украгпромпродуктивність», 2017. 94 с.
2. Шуст О. Проблеми та перспективи виробництва м'яса великої рогатої худоби в Україні. *Економічний дискурс*. 2024 № 1-2. С. 80-89.
3. Паска, І. М. (2012). Організаційно-економічні засади реалізації великої рогатої худоби сільськогосподарськими підприємствами. *Інноваційна економіка*, 2012. № 4. С.30-36.
4. Економічний механізм функціонування аграрного ринку України в сучасних умовах [Ю. О. Лупенко та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук І. А. Сало ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки». Київ : ІАЕ, 2023. 183 с.
5. Аналітичні дослідження показників продуктивності у галузі тваринництва особистих селянських господарств за 2018 рік: допов. : [наук.-аналіт. зб.] / [І. М. Демчак та ін.] ; Укр. НДІ продуктивності агропром. комплексу. Київ: Украгпромпродуктивність, 2019. 65 с.
6. Ціхановська В. М., Томчук О. В., Ціхановська О. М. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку м'яса і м'ясної продукції в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2015 №3(28). С. 18-27.
7. Яців С. Ф., Станько В. Ю. Формування ефективності м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах. *Агросвіт*. 2016 №13-14. С. 12-17.
8. Економічні аспекти розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах: монографія [О. М. Варченко та ін. ; за ред. О. М. Варченко] ; Білоцерків. нац. аграр. ун-т. Біла Церка: БНАУ, 2019. 384.

REFERENCES

1. Demchak, I. M., Svyynous, I. V., Mykytiuk, D. M., et al. (2017). *Assessment of the efficiency of functioning of entities in Ukraine's meat production subcomplex*. Kyiv: Research Institute «Ukragropromprodktynist».
2. Shust, O. (2024). Problems and prospects of beef production in Ukraine. *Economic Discourse*, 1–2, 80–89.
3. Paska, I. M. (2012). Organizational and economic principles of cattle sales by agricultural enterprises. *Innovative Economy*, 4, 30–36.
4. Lupenko, Yu. O., et al. (2023). *Economic mechanism of the functioning of Ukraine's agrarian market under modern conditions* [Edited by I. A. Salo, Doctor of Economics]. Kyiv: National Scientific Center «Institute of Agrarian Economics,» 183 p.
5. Demchak, I. M., et al. (2019). *Analytical studies of productivity indicators in the livestock sector of personal farms for 2018: report [scientific-analytical collection]*. Kyiv: Ukrainian Research Institute of Productivity in the Agro-Industrial Complex, 65 p.
6. Tsikhanovska, V. M., Tomchuk, O. V., Tsikhanovska, O. M. (2015). Current state and trends in the development of the meat and meat products market in Ukraine. *Sustainable Economic Development*, 3(28), 18–27.
7. Yatsiv, S. F., Stanko, V. Yu. (2016). Formation of the efficiency of beef cattle farming in agricultural enterprises. *Agrosvit*, 13–14, 12–17.
8. Varchenko, O. M., et al. (2019). *Economic aspects of livestock development in personal farms: monograph* [Edited by O. M. Varchenko]. Bila Tserkva: Bila Tserkva National Agrarian University.

Sergii Golembivskyi, PhD Student, Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine

Problems of contractual relations in the sale of cattle

Abstract

Introduction. Beef and veal hold a pivotal position in Ukraine's meat balance and cannot be easily replaced, as each type of meat has unique taste properties, amino acid composition, and nutritional value. However, a sharp decline in the production of cattle meat products during the years of market transformations has led to a significant reduction in beef and veal consumption, against the backdrop of decreasing domestic meat supply and a substantial increase in frozen imports. As a result of growing competition among producers of different types of meat, beef producers have found themselves in a less favorable economic position.

Method (Methodology). To achieve the objectives of this study, the following scientific research methods were employed: the abstract-logical, monographic, and dialectical methods for collecting, systematizing, and processing information, as well as for theoretical generalizations; the economic-statistical method, along with synthesis and comparative methods, for processing and analyzing extensive statistical data needed to evaluate the state of economic relations in cattle sales; and the abstract-logical method for theoretical generalization and formulating conclusions.

Results. Improving economic relationships in the production and marketing of beef cattle products requires establishing a new economic mechanism. Its key elements include the primacy of consumer interests over those of the producer; aligning public, collective, and individual interests toward maximizing economic efficiency in final outcomes; ensuring coordination, balance, and the incentivizing of partners in cooperative arrangements; cost-saving approaches in integrated production systems; equivalence in exchanges at all intermediary stages of obtaining finished products; and, ultimately, more fully meeting consumer demand for beef.

Keywords: cattle; agricultural enterprises; household farms; relationships; processing enterprises; cooperation; integration.

Cite as: Golembivskyi, S. (2024). Problems of contractual relations in the sale of cattle. *Economic analysis*, 34 (4), 75-82. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.04.075>